

徐建明谈理财

徐建明◎著

观念决定一生的财富



美国注册理财师协会
中国区首席专家

教你科学地赚钱、花钱、存钱、管钱
生活理顺了，财富自然就来了



徐建明谈理财



观念决定一生的财富
徐建明◎著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

徐建明谈理财：观念决定一生的财富 / 徐建明

著. —杭州：浙江大学出版社，2017.2

ISBN 978-7-308-16400-9

I. ①徐… II. ①徐… III. ①私人投资—通俗读物

IV. ①F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 271214 号

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

徐建明 著

策 划 杭州蓝狮子文化创意股份有限公司

责任编辑 黄兆宁

责任校对 董 唯

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址：http://www.zjupress.com)

排 版 杭州林智广告有限公司

印 刷 杭州钱江彩色印务有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 13.5

字 数 151 千

版 印 次 2017 年 2 月第 1 版 2017 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-16400-9

定 价 42.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行中心邮购电话：(0571) 88925591；http://zjdxcs.tmall.com



前言 理财就是理生活

上海有一档电视节目，叫《老娘舅》，讲的是专门调解街坊邻居家长里短的故事。我看过几期，发现最后调解的结果基本上都是通过财产的安排调节来解决各种家庭矛盾，而大量的这些家庭矛盾的起因无非也就是一个钱字。

古人云：人生不如意事，十之八九。据我观察，人生不如意事中十之八九是财务的原因。

中国人在过去的十几年中突然富裕了起来，有钱了。但大家似乎并没有做好准备。无论是思想上、观念上还是知识上都没有做好做个有钱人的准备。所以我们看到大量的对待钱财的不理性行为。无论是在赚钱方面，还是在花钱或者是投资方面都表现出不理性的行为。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

为了赚钱可以放弃健康、亲情甚至家庭，为了赚钱可以不择手段甚至突破道德和法律的底线。

在花钱上表现出两个极端：一方面非常节俭，舍不得消费，拼命攒钱；另一方面又为了面子或其他一些莫名其妙的理由而购买并不需要的奢侈品或超出自身消费能力的商品。

至于在投资上表现出的不理性行为就更加普遍了：不愿承担风险又总想投机获取暴利。总想寻找一夜暴富的机会，热衷打探各种内幕消息，跟庄，杀进杀出短线炒作。

其实，所有这些现象的出现并不奇怪，这是我们所处的特定社会发展阶段决定的。

尽管我们现在手上有钱了，而且没有一天可以离开“钱”这个东西，但我们的学校，从幼儿园到大学都不曾教我们钱到底是什么，有什么特点，有什么运动规律，更不要说教我们如何科学合理地赚钱、花钱、存钱、管钱。

从传承上来看，我们也缺少合理对待财富的基因。因为整个社会曾经历了几十年的计划经济时代，在那个时代我们个人可支配的财务资源少之又少。因而整个社会出现了几十年财富概念完全是一片空白的年代。在那个年代，我们不是缺少对待财富的科学理性的态度和方法，而是扭曲了我们对待财富的观念和态度。

在这样的背景下，我们的社会确实需要给大家传递一些关于财富以及财富管理的正确态度、正确理念和科学的管理方法。

21 世纪初以来，国内媒体开始关注理财的话题，我也陆续在媒体上发表了数百篇关于理财的文章。这次承蒙出版机构认可，计划做一个过去文章的选集。因此，特从过去发表的文章中选择了一些关于理财的基本理念、基本理论，同时

又有很强实际指导性的文章汇集成本书，而偏技术层面的或时效性很强的文章则不予考虑。

本书选择的主要是我在 2001 年到 2015 年这 15 年中发表在《第一财经日报》、《理财周刊》、《大众理财顾问》等财经类报刊上的文章。

至于财到底该怎么理？借此机会我也谈谈自己的一点心得。

有这样一则故事：一位父亲在家里要加班赶一件工作，但他的孩子一直缠着他要陪他玩。他的孩子喜欢玩拼图游戏，只要有拼图游戏，孩子就会安静地玩上许久，但家里所有的拼图游戏都被孩子玩过了。这时父亲看到一本杂志上印着世界地图，于是就将印有世界地图的杂志页面撕成很小的小块，让孩子去拼。父亲想这样总算可以清净一下了。

但没过多久，孩子就兴奋地告诉父亲：拼好了！

父亲有点不相信，孩子完全不懂世界地图，图画又被撕成那样小的碎块，他怎么可能这么快就拼好了呢？

于是父亲问孩子：你是怎么拼起来的？

孩子说：很简单啊，我按照人脸各部分的位置一拼就好了啊。

这时父亲才发现那张世界地图的反面是一个人的脸，而人脸的形状孩子是很熟悉的，所以很快就拼好了。

“人”好了，“这个世界”自然也就好了。

理财也是这个道理。

一般人理解的理财就是：钱该怎么办？是买房子还是买股票，或找些别的什么投资机会？

专业学过理财的人知道：钱是属于人的，而每个人的情况都是不同的，因

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

此，我们不能简单地说钱该怎么理，而应该说具体某个人的钱该怎么理。不考虑所有者而单纯地说钱该怎么理是没有意义的，也没有答案的。

随着年龄的增长，经验告诉我：作为理财师，我们真正应该关注的不应是钱，而应是钱背后的人。

我在 20 多年的理财实践中见过各种理财成功的人，也见过各种理财失败的人。凡是理财成功者，其生活也一定是目标明确、遵纪有节、井井有条。而如果一个人在生活中没有目标，自由散漫，毫无规律，其财务状况常常也是一团糟的。要帮这些人理好财，首先就是要把他们的生活安排好。

所以，理财就是理人，就是理生活。

生活安排好了，财务自然就安排好了。

我们的财务和生活其实就是一张纸的两面，不可分割。

谢谢。

徐建明

2016 年 8 月 25 日

于上海

目 录

第一章

成为金钱的主人 1

3 理财的终极目标

7 财富从哪里来

11 慈善的意义

14 理财目标：保持财富地位

17 知“止”

22 理财环境决定理财方式

25 成为富人是一种选择

28 关于成本，有形的和无形的

31 信息的价值与成本

35 财富的性别

38 别忘了孩子的财商教育

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

- 42 债务，并不总是“负”的
- 48 养老到底需要多少钱？
- 51 文化的价值
- 54 分期付款——现代金融的恩物
- 57 没有购买，就没有杀戮
- 60 财富逻辑的理想与现实
- 66 彩票：游戏只能是游戏
- 69 逃不掉的税
- 72 骆峰的故事——成为金钱的主人

第二章

新常态下的理财策略 81

- 83 经济新常态，中国人的新机遇
- 86 新常态下的财富管理特征
- 89 迎接危机
- 96 通货膨胀下的理财策略
- 99 失业率与个人理财
- 102 盯紧利率
- 105 再析 $V = E/I$
- 108 市场的惯性定律

- 111 可怕的是不让危机发生
- 113 房租上涨，不全是中介的错
- 116 人口变化与房地产市场
- 119 房价收入比的真正意义
- 122 多元的房地产市场趋势
- 125 骆峰的故事——买股票还是买基金？

第三章

投资如种树 133

- 135 理财是终身大事
- 138 投资如种树，一动不如一静
- 141 平衡的消费
- 144 投资自己与竹竿原理
- 147 为奥运冠军理财
- 151 资产配置与风险控制
- 154 论理财的十大关系
- 159 理财与心理
- 163 股市第一定律
- 167 理财产品：收益差的卖得更快？
- 170 投保之道

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

175	花钱是一种艺术	111
178	负债消费的原则	111
181	月光族：别总是批判	111
184	啃老：两代人的悲哀	111
187	中大奖后的选择	111
190	跑赢 CPI	111
193	乐退：令人向往的生活方式	111
196	被忽视的时间	111
199	骆峰的故事——理财不是投机	111

理财的终极目标

| 第一章 |

成为金钱的主人



期货与现货：黄金投资之道

173 投资是一种艺术

174 金价的波动与黄金

175 黄金与白银的比价

176 黄金与白银的价差

177 黄金与白银的价差

178 黄金与白银

179 黄金与白银的价差

180 黄金与白银的价差

181 黄金与白银的价差

人主印野金式第

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

2007.11.19

理财的终极目标

21 世纪以来，中国人的私人财富迅速增长，个人投资理财的意识也全面觉醒。

2007 年《中华人民共和国物权法》的通过，明确了个人财产受到法律一视同仁的保护。这在法律层面上奠定了个人理财的基础——私有产权作为社会财富大厦的基础和最小细胞，神圣不可侵犯。同年，中国共产党第十七次全国代表大会提出了财产性收入问题。老百姓的财产性收入不仅是合法的，也是光荣的，而且国家还要设法让公民增加财产性收入。这从意识形态上给了个人理财——其主要内容就是如何实现用钱来赚钱的事情——以应有的地位。

在这样的背景下，个人理财的概念当然是越来越深入人心。各类理财资讯、理财产品、理财服务、理财培训也日见兴旺。但是，现代科学意义上的个人理财的概念对国人来说还是十分陌生的，大部分人对理财的理解还停留在赚钱的层面。

现代科学意义上，广义的理财可以理解为：从财务的角度审视、安排我们的

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

生活方式。从这个角度来说，理财实际上是选择一种生活方式，它将影响到我们生活各个方面的决策和安排。比如：早晨一睁开眼睛，我们就要决定穿什么衣服，吃什么早餐，出门去什么地方，乘坐什么交通工具，去工作还是去娱乐，如果是去工作，做什么工作，等等。

这些似乎是我们日常生活中简单、随意的安排，但其决策的背后其实都受到一个共同因素的支配，这个因素就是我们拥有的财务资源。而个人理财就是如何合理、科学、效用最大化地安排个人财务资源，从而实现财富所有者一生生命满足感的最大化。

这个定义包含了两层概念。

第一个层面的概念是生命满足感。每个人的基本生理需求大致一样，但在基本生理需求满足以后，不同的生命个体获得生命满足感的方式就大为不同了。有人在帮助别人的时候获得最大的满足感，有人在数钱的时候获得的满足感最大。从个人理财的角度来说，一个助人为乐的人将满足自己基本需求以外的钱都捐献出来与一个吝啬鬼不断存钱的行为是一样的，都是理性的、正确的理财决策。

第二个层面的概念是一生生命满足感的最大化，这是理财的核心。如果没有这个概念，也就无所谓理财，所有的行为都不过是一种率性的所为，其实高等动物都会这样做。人与动物的区别在于动物只有现在，而人既需要考虑现在也需要考虑未来。只有人才有养老，而动物一旦没有捕食能力后就只有死亡。人最终从动物群体中脱颖而出的根本原因就在于人学会了考虑未来——放牧和种植等行为的本质就是为了未来的满足。现代人津津乐道的所谓投资，其本质与放牧和种植

没有区别，都是放弃目前的消费来获得未来的更多的消费。

这似乎只是一个理论化的哲学命题，没有任何实际的意义。或者说，根本就没有有人在考虑其一生生命满足感最大化的问题。但其实我们每个人每时每刻所做的各种决策，都是下意识地按照实现其一生生命满足感最大化的目标来做出的。

为什么孩子应该上学？睡懒觉和玩耍对孩子来说当前的生命满足感肯定比上学要大，但到学校读书对绝大多数孩子来说都是实现其一生生命满足感最大化的正确行为。

狮子在吃饱了以后就是睡觉。但我们现在既不饥饿也不寒冷，甚至已经积蓄了未来多年的生活费用，为什么还要工作？因为我们要考虑我们未来一辈子甚至下一辈人的生活费用。即使我们有了足够一辈子基本生活花销的费用了，我们也还想过更好的生活。如果你已经有了足够让你过你想过的生活方式的财务资源——这要恭喜你，因为你已经实现财务自由了——你还是选择工作，那只有一个原因，对你来说工作本身的生命满足感超过了做别的事情。

为什么我们不赞成年轻的“月光”一族的生活方式？因为从理财的角度来看，这种安排财务资源的方式只考虑了眼前的满足，不是实现一生生命满足感最大化的财务资源的安排方式。理财知识告诉我们，一个年轻人将其收入的一部分，比如说四分之一，存下来并做适当的投资，为其未来带来的满足感要远超过即期因为储蓄放弃部分消费而损失的满足感，而从其一生的角度来看，满足感的总量增加了。因此，我们说适当的储蓄投资比“月光”的生活方式是更好的理财方式。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

为什么我们鼓励适度消费而不是一味的节省？除非是守财奴，对正常人来说，存钱本身并不会带来满足感，只有消费的过程才是获得满足的过程。如果大量地放弃目前的生命满足感只是为了未来的财务安全，其一生的满足感常常也并不是最大化的。

所以，我们在做理财决策的时候，不能仅仅只考虑钱，而要将钱和我们的生活结合起来，因为所有的钱都是为我们的生活服务的。毕竟我们不是为了钱而活着，理财的终极目标也不是实现财富最大化，而是实现我们一生生命满足感的最大化，而这应该成为我们做任何理财决策的终极准则。

财富从哪里来

经常有记者喜欢问我这样一个问题：国外人理财和中国人理财有什么不同。这个问题的答案很简单也很明显：国外（这里讲的国外其实只是指西方发达国家）的人在理财中更从容和理性，对风险的控制和财富的分配等内容赋予了更多的关注；而国内的人相对更急功近利一些，在理财中主要想的是如何赚钱。

答案很明显，但导致这样差异的原因是值得分析的。按理说，深受儒家和道家文化熏陶的中国人应该生活得更加从容才对啊。这固然与中国近几十年经济高速发展、生活节奏加快有关，但其中更重要的应该是与个人理财的阶段有关。

理财大致可以分为财富的积累、财富的保障和财富的分配三项内容。其实这也可以看作理财的三个阶段。在理财的第一个阶段，人们关注的主要是财富的积累。财富积累到了一定阶段，财富保障、风险管理等内容就变得越来越重要了。最后当然是财富分配的内容。中国人目前基本都还刚刚处于财富积累阶段，而国外处于财富不同阶段的人都有，因此显得中国人在理财中更多的是追求财富的增长。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

财富的增长或积累活动，又包括了开源和节流两个方面的内容。开源当然就是创造财富，也就是赚钱。赚钱最基本的方式当然就是通过劳动得到收入。还有一种方式就是大家关心的财产性收入。当然，从分类上来说，还有另外两种收入：经营性收入和转移收入。关于经营性收入，如果将个人拥有的企业也作为个人财产的一部分来看的话，其实也可以将其归为财产性收入。至于转移性收入又可以分为两种类型：一类来源于政府的税收，收入的再次分配本就是政府收税的一项基本目的；还有一类来自遗产和他人的资助或赠予。在个人理财中，转移性收入的确非常重要，但毕竟在转移性收入产生的过程中，社会财富总量并没有增加，并没有创造出新的财富，只是将财富做了重新分配而已。本文讨论财富的创造，所以我们只讨论劳动性收入和财产性收入。

劳动性收入和财产性收入其实有非常本质的不同。我们可以将劳动性收入称为主动性收入，因为必须通过劳动者付出劳动才能够有收入；对应的财产性收入就称为被动性收入。一个人一旦拥有了财产，即使什么也不做，这些财产也会自动地给财产所有者带来收入。这里就引出了一个在理财中非常重要的概念——财务自由，就是当一个人不需要通过劳动性收入，只通过现有的财富或拥有的财产带来的被动性收入就足以保证其可以过上他想过的生活的时候，我们就可以将其称为财务自由了。所以财务自由其实体现的是一种生命的状态，也是个人理财的最终目标。而要实现这样的目标，其中最关键的就是要有足够的财产，这里指可以带来收入的财产，而不是有很多钱。

俗话说，金山银山也有用光的一天。一旦拥有了财产，就会产生源源不断的

收入，保障一生不受金钱的困扰。

要了解劳动和财产何以带来收入，就要考察人类财富的来源。本质上，人类只有在生产活动中才能创造出财富（当然现代社会中的各类交易活动也是生产活动的一种）。所有能够带来收入的事情本质上都是和生产活动联系起来并分享生产活动创造的财富的过程。比如投资股票、购买债券、投资房产等等无不如此。而我们知道生产活动有三个基本要素：劳动、资本、资源（当然还有现代社会生产活动中越来越重要的管理、生产组织的体制、科学技术、企业家精神等等）。我们从生产最基本的三要素中就很容易发现财富是从哪里产生的了。资源在中国都是属于国家和集体所有的（当然现在国家也将资源有限地转让给个人，比如矿山的开采权以及土地几十年的使用权）。我们要获得收入，分享生产活动创造的财富，当然就只有通过付出劳动或者拥有资本（财产）。这也就是劳动性收入和财产性收入的来源。

绕了一大圈，搞明白收入是如何产生的，对我们实际理财活动有指导意义吗？答案是肯定的。

本文仅从一个角度来分析。生产的三要素——劳动、资本和资源在生产活动中，在一定时期内，在一个大尺度上应当基本是有一个适当的比例的。就像和面，面粉、水和调味料要保持一个合理的比例。如果哪项要素缺乏了，这个要素的边际价值就会提高。比如改革开放之初，中国有大量的劳动力，资源也不缺，但资本奇缺，于是我们通过让人民币贬值和给予外资企业超国民待遇等方式引进外资。但是到了现在，我们已经积累了大量的资本，甚至产生了资本过剩，反之

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

我们现在缺少的是有企业家精神的创新型人才，于是我们看到，我们不再给予外资企业超国民待遇了，甚至在有些行业还要进行限制。同时，我们又看到目前一个好的创业者及其创业项目会受到大量资本的追捧。经常一个项目还没有成形（更不要说赚钱了），资本市场就给予极高的估值。

由此，我们得到一个非常重要的理财思路：物以稀为贵。

想办法拥有社会稀缺的资源是获得财富成功的不二法门。

慈善的意义

转移性收入是我们一生中非常重要的一项收入。

转移性收入大致有以下几种类型：一类是政府实施的收入转移，即所谓收入的二次分配。这来源于政府的税收和社会保障体系。收入的再次分配本是政府收税的一项基本目的。还有一类是来自于遗产和他人的资助或赠予。甚至广义地看，代与代之间的赡养（对上代）和抚养（对下代）以及保障性保险也可以看作收入转移的一种形式。

一般来说，转移收入的过程并不创造新的财富，那么实施收入转移这样一个理财的过程，意义又在什么地方呢？

这就要回到我们理财的终极目标应该是追求效用或幸福最大化而不是财富最大化上。

我们知道，财富和效用并不是成正比例的线性关系。对于绝大多数人来说，随着其财富数量的增加，财富增加带来的效用的增加是递减的，这就是所谓边际效用递减原理。这很好理解。比如奖金为 500 万元的福利彩票头奖，如果是一个

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

普通百姓获得了这项大奖则可以极大地改善其生活水平，给获奖者带来的效用是巨大的。但如果中奖的是一个亿万富豪，可以想见获得这 500 万元人民币对他来说几乎没有什么感觉。因此，同样的 500 万元人民币对亿万富豪的边际效用就小得多（这也可以很好地说明为什么有钱人基本不买彩票，买彩票的大都是财务状况不甚好的人）。这个原理可以被认为是政府提供社会福利的理论依据。如果个人理财追求的是个人一生幸福感最大化的话，那么政府的财务安排就应该是追求全体国民总体幸福感的最大化。边际效用递减理论很容易证明，政府让富人多交一点税，由此富人减少的幸福感，要远小于这些税收转移给穷人后给穷人带来的幸福感的增加。这样从全社会的角度来看，尽管社会总财富没有增加，但社会总体幸福感增加了。因此，政府让富人多交税是一个正确的安排（当然，实际税收带来的收入转移的过程要复杂得多，政府在税收体系的实际安排中还要考虑到社会的公平、对创造财富的激励、资金的效率、税收的成本、腐败等问题）。

边际效用递减理论也可以很好地说明保障型保险的价值。保障型保险的本质是将平常的一个确定的小额支出转移到一个意外情况下的大额收入。而平常的一个合理比例的小额支出对投保者的满足感的降低是非常有限的，而意外情况下（通常是在家庭财务出现危机时）的一笔大额的收入带来的满足感是非常大的，所以在买保险这样一个收入转移的过程中，带来的是生命满足感的增加，而不一定是赚更多的钱。

在涉及财富与效用的问题上，还有一个重要的特点必须分析。我们知道，财富是用于满足人的需求的，而人类的需求是分层次的。通用的马斯洛人类需求理论将人类的需求分为五个层次，分别是生理需求、安全需求、爱与归属感的需

求、尊重的需求以及自我实现的需求。人总是首先追求满足较低层次的需求，在满足了较低层次的需求后就会追求更高层次的需求。

这个理论也是很容易理解的。一个 LV 的包对于一个饥饿的流浪汉来说，效用可能还抵不上一个巨无霸汉堡；但对于一个城市白领来说，巨无霸汉堡的效用几乎等同于垃圾，他们宁愿省吃俭用，用一个月的薪水来换一个 LV 的包。很多人质疑一个 LV 的包如何能值上万元，其实白领花一个月的薪水购买的不是一个简单的包的使用功能，而是社会的认可。

从这个角度来说，一个已经满足了基本的生理需求、安全需求和爱与归属感需求的白领买一个 LV 的包，并不是什么不理性的消费行为。但如果在较低层次的需求还没有满足的情况下就去购买这样的商品，那就有问题了。

这个理论也可以说明，慈善事业是一项伟大的事业，国家应该给予提倡、鼓励和促进。因为慈善事业是富人拿出钱来帮助穷人，在这个过程中虽然财富的总量没有变化，但参与其中的所有人都增加了满足感。富人拿钱获得了社会的认可和自我价值的实现，穷人拿钱满足了基本的生活需求，这样，社会的总幸福量就获得了极大的提高。而且做慈善不同于税收，交税是一种被动的行为，一般来说交税者的满足感是比较低的，但做慈善是主动的行为，拿出钱来的人也获得了满足，增加了幸福感。

这也说明富人多做善事是最好的理财。因为富人低层次的需求已经都满足了，再追求更多的低层次的满足并不能够带来更大的幸福感，积累更多的财富带来的满足感的增加也越来越少了，对他们来说，最需要的是社会的认可和自我价值的实现。所以对富人来说，做善事是效用最高的消费。

理财目标：保持财富地位

还是好几年前，有对年轻夫妻来找我理财。他们可以说是典型的沪上白领家庭，才三十出头的年纪，夫妻俩的年收入合计已经有 50 多万元。还有一套房产，数十万元存款，以及各类其他金融资产，合计约 100 万元。当然他们有很多理财目标。其中最主要的一条是希望为自己退休以后的生活存储上 500 万元养老资金。

我没有立即给他们做所谓的理财规划，而是给他们讲了一个真实的故事：20 世纪 90 年代初，很多上海人都想方设法地出国，其中很多人出国的目的就是要到国外去打工挣钱，并且有明确的目标：辛苦 10 年，攒够一笔钱，比如说 100 万元，就可以回国，从此以后过上“人上人”的幸福富足的生活。10 年过去了，许多人也实现了当初的“宏伟目标”。但是他们回到国内后发现当初 10 年辛苦换来的“宏伟目标”现在已经变得十分平常，完全不足以获得他们期望的“人上人”的幸福富足生活，因而感觉非常失落。

这是为什么呢？有一些经济学常识的人可能立即想到了通货膨胀。的确，通

货膨胀对此是有不小的影响。但这种“失落”的产生，主要原因还不在此，而是源于比较效应。

经济理论中有一个相对效用假说，意思是说人们的幸福感主要取决于与其他人生活状况的比较，而不是其实际生活水平的高低。

也就是说，和自己熟悉的周围的人相比较，一个人的相对生活水平越高，则幸福感越强烈。反之，当然就备感失落。

按照这个理论，人们追求的生活目标应当是保持相对的财富地位，而不是保持绝对的购买力，更不是获得一个似乎很大的货币数量。

在 20 世纪 90 年代初，如果有 100 万元，那就是富翁。但到了 21 世纪初，这只能代表在上海维持较高的生活水平所必需的财富数量。到了今天，100 万元在上海甚至都无法成家。

前面提到的那对夫妻希望拥有 500 万元退休金，当时来看是相当丰厚了，但他们离退休还有将近 30 年时间，到他们退休的时候，如果只有 500 万元退休金会是什么感觉？如果你不知道，你可以想象如果你现在的生活水平和 20 年前的购买力大致相当，会是一个什么样的生活状态？所以，30 年后有 500 万元退休金的生活状态大约也就相当于现在一对老夫妻有 50 万元的储蓄就退休了。这样的生活水平大约可保衣食无忧，但一定还远谈不上富足。而这一定不是那对意气风发的白领夫妻真正想要的生活。

这一理论在中国的理财实践中显得特别重要。

首先，是由于中国国民性的特点，中国人总体来说具有社会属性非常强而生

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

物属性相对较弱的特点，也就是说，中国人对生活的感受更多地来自于别人的评价和与别人的比较，而不是自身对生命的感受。关于这一点，中国有两个成语可以很好地说明：一个是衣锦还乡，另一个是衣锦夜行。中国人人生最大的成功是衣锦还乡。注意，衣锦了一定要还乡才能够获得幸福感。如果赚了钱而不让熟悉的人看到，那就是衣锦夜行，是糟蹋了。

其次，是因为改革开放以来中国经济的迅速发展和国民收入水平的迅速提高。在一个整体生活水平迅速提升的社会中，如果一个人的生活水平只是保持不降低（即保持购买力，也就是财富数量的增长可以赶上通货膨胀），他将会发现其社会中的相对生活水平明显地下降了。这时，他会明显地感觉自己变“穷”了，幸福感也就会明显地下降。

最近流行一句话：你可以跑不过刘翔，但你一定要跑过CPI。其实，我们不仅要跑过CPI，你还要跑过你的邻居，也就是要跑过国民财富增长的平均水平，这样我们才能够保持自己的相对财富地位，才不会感觉自己变“穷”了，也才能够真正感觉到生活是越来越好了，因此也就越来越幸福了。

现在我们可以回答前面那对年轻白领夫妇的理财问题了。首先应该帮助他们制定一个正确的理财目标。他们自己提出的理财目标明显定得太低了，可以说那并不是他们真正想要的。以他们现在的生活水平，他们真正想要的退休生活大约至少需要有2000万元退休金才够。

有了正确的理财目标以后，才是如何实现这个目标的问题。

知“止”

我们都听过这样的故事：

有一个操劳了大半生的富翁难得休假。一次来到海边度假，在海边看到一位渔民在晒太阳。富翁看到渔民的生活显然并不富裕，于是就问渔民：你为什么不下海打鱼？

渔民答：我已经打了足够今天吃的鱼了。

富翁问：为什么不多打一些，这样可以多卖一些钱？

渔民问：多卖钱干什么呢？

富翁答：多卖了钱，可以攒起来，然后买一条更大的船，这样你就可以打到更多的鱼，卖更多的钱。

渔民问：卖更多的钱又是为什么呢？

富翁答：当你有了足够多的钱以后，你就可以像我一样到海边来休假晒太阳了。

渔民问：我现在不是已经在晒太阳了吗？

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

对于这位渔民的生活态度，从理财的观点来看我们并不赞同，并且可以证明这样的生活方式对其一生的生命满足感来说并不是最佳的安排。

积谷防饥、积蓄防老、积极进取、追求成功是现代人的理性选择。

但，是不是财富越多就越幸福呢？

如果你仔细观察周围的人，会发现一个规律：一个人的幸福程度与其财富水平并不成正比，甚至还有一定的反相关，即相对财富水平较低的人群的平均幸福程度可能要比“有钱人群”的幸福程度高。

这个现象不仅在中国如此，从全球范围来看也是如此。比如，中国幸福感较高的城市不是北京、上海等收入最高的城市，而是成都等城市。全球幸福感最高的国家也不是美国、北欧、日本等经济发达国家，这些国家反而是自杀率最高的国家。从一个国家来看，比如日本，从20世纪60年代经济起飞以来，其人均国民收入水平有了几十倍的成长，但是同期的国民幸福水平几乎没有变化。这似乎印证了那个渔民的生活态度是有道理的。

我们看到有些调查得到的结论是：在财富水平比较低的阶段，人们财富的多少和幸福感是同步的，但当财富达到一定水平以后，财富的高低与幸福感之间的关系就不明显了。而且在一个更高的财富水平上，财富的多少和幸福感可能还有一定的反相关性。尽管这些调查从统计学意义上看并不十分严谨，但其得到的结论还是非常有意义的，而且符合我们理性的分析和对生活的观察。

其实，一个人的幸福感表面上看常常来自于与周围人的生活状况的比较（所谓相对财富地位概念），但从本质上来说，幸福感是从人的内心深处引发的一个

心灵现象，个人的幸福感其实与他人无关，而只与其内心的欲望有关。

我们引出一个幸福感的量化指标：幸福指数。

一个人的幸福指数无疑与其所拥有的一切成正比，同时还与其自身的欲望成反比。

用一个公式来表达就是：幸福指数 = 拥有 / 欲望。

这个公式可以很好地解释上述现象。一个人的幸福感之所以常常来自于与周围人生活状况的比较，是因为人的欲望常常就是在与周围人的比较中确定的。也就是同一类人的欲望常常趋于一致，在这类人中拥有财富相对多的人，当然幸福指数就高一些。

在很高财富水平上的人，其幸福感会出现和财富水平反相关的现象，这是因为达到很高财富水平的人一般来说都是非常具有野心的人，也就是说其欲望常常很高。过高的野心或欲望当然就侵蚀了其财富带来的幸福感。何况，财富到了一定阶段，财富的增长带来的效用是逐步减少的（边际效用递减理论）。

用这个公式分析财富达到一定水平后财富的增长不带来幸福感提高的现象，还可以得到一个非常有用的推论：人的欲望与其获得的多少是同步的。或者说，一个人确定的人生目标有多高，他能够达到的人生成就就有多大。

这些结论对我们个人理财具有非常实际的指导意义。

在一个积极的人生态度下，我们鼓励年轻人要有远大抱负，因为抱负决定了他的成就。

对于大部分普通人来说，我们建议要采取积极进取的理财方式，甚至要主动

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

承担风险以期获得财富的迅速成长，因为在财富比较少的阶段，财富的成长与幸福感的提升是同步的。

对于财富已经达到一定水平的富裕人群，我给他们的理财建议常常是：知“止”。

对于已经有相当财富的人，适度控制欲望是增加幸福感的主要方式。对他们来说，不仅财富进一步增加变得越加困难，还会引出欲望的进一步膨胀，结果并不能增加人生的幸福感。知“止”，还说明一个人要有明确的目标。“止”的点，就是人生的目标。有明确的目标，一方面有利于达到目标，另一方面有利于防止欲望的无限膨胀。

人生不是无限的过程。人生是一个循环，有其固有的生命周期。

所以在理财中，我们要结合自身所处的生命周期，制定符合自身特点和真正生命梦想的目标，然后努力达到并享受这个目标。

就像登山一定要有一个目标，没有目标就不知道该往哪儿走。但登山的真正意义在于登山的过程和到达山顶的愉悦，并不是要一味追求攀登更高的山峰。

网上曾经有人做过一个调查，评出中国历史上理财最成功的10个人，其中战国时期的范蠡和清朝的和珅都榜上有名。和珅的排名要高于范蠡，他达到的财富水平也肯定远超过范蠡。但在我看来，和珅跟范蠡比差得太远。主要不在于其实际的理财技巧和水平，而在于理财的境界。和珅已经富可敌国还不知“止”，最后被杀。而范蠡得以和自己心爱的人泛舟江湖，享受人生，恰恰在于其知道适时功成身退。

人生不能没有追求，也不能太有追求。其间的度，也就是应当“止”在何处，这确实是人生的智慧。其中的关键在于反躬自省自己的内心，明白什么对自己的生命是最重要的，自己真正想要的生命状态是什么，而不应该去和别人比。俗话说得好：人比人，气死人。

华人武打明星李连杰适时开始了一个新的生命形态：创办壹基金；美国的比尔·盖茨近年也一直努力做慈善事业。虽然他们放弃或离开了原来获得巨大成功的事业，但其生命显然更加丰富了。这些都是知“止”的成功例子。

理财环境决定理财方式

中华文化有一个天、地、人三才合一的理论，即任何一件事情要获得成功，需要天时、地利、人和三方面的配合。

理财规划是一个复杂的系统工程，当然也需要在这三个方面做协调一致的考虑和安排。

对于理财来说，“天时”就是理财者所处的社会环境；“地利”则是理财者所处当地可资利用的各种投资理财的渠道、手段和产品；“人和”当然就是理财者本身的各方面情况，比如家庭情况、收入情况、资产情况、个人的投资风险偏好、理财目标等等。

只有综合考虑了以上三个方面，才可以做出一个科学合理、总体协调的理财规划。其中理财环境对理财的影响是最重要的方面。因为理财环境不仅本身对理财有重大影响，理财的“地利”与“人和”两方面也间接地受到理财环境的影响。

特别是在中国，由于整个国家处于社会经济的改革转型期，社会经济环境的

各个方面变化快且大。而中国政府又掌控了较多的社会资源。因此，政府的行为对百姓的经济生活有很大的影响力。

所以我们说理财环境决定理财方式。

多年前，上海有一位郑先生向我寻求理财建议。郑先生的情况是这样的：2000年，郑先生带着从日本打工多年积攒的10余万美元，当时约合100万元人民币的外汇资产回到了上海。回来后，他没有找工作，而是将这些钱都放在“外汇宝”里做外汇投资。当时他已经是近40岁的人了，还单身和父母住在一起。后来几年他的资产变化如下：

2000年，将约相当于100万元人民币的外汇资金投资在“外汇宝”里。

2001年，外汇投资亏损10%。又用“外汇宝”里的外汇做抵押贷款了50万元人民币，在股市炒作，其资产结构是：90万元外汇，50万元股票，50万元负债。期间还买了各类保险若干。

2003年，郑先生找了一个女朋友，要结婚了。女朋友说你在日本待了那么多年一定有不少钱，我们要结婚了总得买一套房子吧。而此时郑先生由于股票投资失败，又要还贷款，还买了各类保险，当初从日本辛苦10年带回的相当于100万元人民币的外汇，此时只剩下50万元左右了，而同时，那几年上海的房价开始上升，这时郑先生要买一套稍好一点的房子都很困难了。他问我该如何办。

我问郑先生：为什么当初刚回来的时候不马上买房子，那时要买房子的话，只要用你一半的资产就可以买一套相当不错的房产了。郑先生回答：房产太危险了，在日本买房子的都亏死了（他待在日本的10年正是日本房产崩溃的10年）。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

我又问：你没有固定收入又是单身，为什么买那么多保险？郑先生回答：我是在理财啊，在日本，买保险是最重要的理财方式了。

我再问：为何带回来的外汇不换成人民币？如果换成人民币，会有更多的理财方式和产品选择，也不要贷款还要付利息了。郑先生答：外汇好啊，换成人民币要是人民币贬值了怎么办？我在出国之前（20 世纪 90 年代初）人民币就是一直在贬值的，大家有机会都是要换外汇的，哪有将外汇换成人民币的？

显然，郑先生理财失败的重要原因就在于他完全不了解当时中国的市场和经济环境，还抱着 20 世纪 90 年代初的中国和 90 年代日本的思路在处理新世纪中国的理财问题，失败也就是不可避免的了。

由此可见，对理财环境的准确分析和把握是获得理财成功的关键。理财环境的分析不仅要从利率、通货膨胀水平、汇率水平、宏观经济、政府的财政政策、货币政策、税收政策等方面来分析，还要从更加宏观的角度，如社会经济发展水平和发展阶段、社会制度设置、法律环境、社会人口结构变迁和社会公众心理和生活方式的改变等社会层面来考察，这些社会层面的环境因素对理财的影响常常更加深刻和持久。一个最现成的例子就是：如果没有中国社会的改革开放，中国人需要理财吗？

所以，我们永远要问的问题是：在当前的经济社会环境下，我们该如何理财？

成为富人是一种选择

关于财富与人的话题，有人提出这样一个假说：在一个系统内，初始状态有富人也有穷人。然后，我们让系统内的所有财富重新平均分配给系统内的每一个人，结果会怎样？

可以想象得到，只要一个小时以后，这样的平均就会被打破。比如：有人拿着分到的钱去下馆子，而有的人用分到的钱去开馆子。一顿饭后，财富就又不平均了。一年以后，也许更长一点，三年以后，原来的富人很可能还会是富人，原来的穷人多半也还会是穷人，又回到了初始的状态。

经济学理论最大的特点是不能做一个完全条件下的模拟试验，但我们身边的每个人和每件事又都在不完全条件下做着检验。

上述的假说永远只能是假说，但我们身边点点滴滴的事例都告诉我们，这个假说是有道理的。

这个假说告诉我们，一个人最终是贫穷还是富裕不是运气，也不是所谓的机遇，而是选择，是对生活方式和价值体系的选择。如果你选择了富人的生活方

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

式，选择了富人的价值体系，你就会成为富人。

所以，有人说富人是有基因的，也就是说一个人会不会成为有钱人是天生的，这其实有一定道理。一个人的生活方式和价值体系往往在很早的时候就已经形成了。所谓三岁看大，七岁看老，也是这个道理。

我们还可以再提出一个假说：在一个完全公平合理的社会中，一个人拥有的财富的数量，恰恰代表了他对社会的贡献的多少。

这个假说也是容易理解的，比如一个人工作了一个月，获得了 10000 元收入。在公平合理的条件下，这 10000 元的收入是他工作的报酬。也就是说，他在过去的一个月中对社会做出了 10000 元的贡献。所以一个人赚钱的过程，就是向社会做贡献的过程。在这个月中他又消费了 5000 元，一个人消费的过程其实是向社会索取的过程。收入减去消费，是他的节余，而节余恰恰是他对社会的净贡献。所以一个人积累的财富正好是其对社会做的净贡献。

当然，我们再次重申，这个假说的前提是在完全合理公平的社会中。由此，我们从这个假说中还可以得到一个推论：如果一个社会上的人所拥有的财富的多寡不反映其对社会的贡献的多少，那只能说明这个社会不是公平合理的，我们要改变的是这个社会的制度，而不是将财富重新进行分配。因为本文第一个假说告诉我们，如果社会制度不改变，重新平均分配的财富很快又会变得不平均。

富人的生活方式和价值体系是多元的，但他们有一些共性的东西和本质的特点。

我们认为，选择成为富人意味着你选择了这样的生活：

生活更加自律。上述假说告诉我们，富人意味着付出更多，索取更少。一个人拥有的财富等于他获得的减去他支出的。一个不懂得控制自己欲望，在生活上缺少自律的人，对社会的索取就会失去控制，他的支出也将会失去控制，那么再多的财富也会挥霍一空，他也不可能真正成为富人。

承受更大的风险。投资学告诉我们，收益与风险成正比。承担风险是创造财富的基本要素。要成为富人必须创造更多的财富，而要创造出超过常人的财富，必须承担超过常人的风险。承担风险的同时也意味着要承受更大的生命的磨难。

承担更大的责任。蜘蛛侠的伯父告诉蜘蛛侠：能力越大意味着责任越大。现代社会的财富其实意味着社会资源，拥有更多的财富意味着占有更多的社会资源，也就意味着更大的责任。所以一个人拥有的财富越多，也就意味着其对社会的责任越大。

对于选择成为富人的人，你应该明白，选择成为富人绝不意味着你会更加开心，也不意味着你会更加幸福或者更加荣耀，而是意味着你将付出更多，承受更多，承担更多（我们看看蜘蛛侠吧）。

如果你享受这样的生活，那么你就选择成为富人吧。

关于成本，有形的和无形的

我曾留学加拿大，回国多年后，最近又回加拿大看了看。那里还是那么沉静、缓慢、按部就班。在温哥华各处走走看看，以前习以为常的事情，从理财师的角度看过去，会有很多新的感悟。

温哥华有一种公共交通，叫作空中火车，类似上海的轨道交通三号线。不同的是他们没有售票人员（用自动售票机），没有检票、查票甚至没有进入候车区域的栅栏——只有一条黄线，告诉大家进入这条线后面是需要买票的。对此，我最初的感觉是加拿大人比较遵守社会秩序和规范，否则运营公司会亏光的。但这次我再坐在空中火车上看着温哥华的城市景观的时候，突然想到其实他们这么做是从成本的角度考虑的：不设任何的限制，完全依赖大家自觉的收费方式，极大地降低了成本，其实从营运的角度效益会更高。

我们人类的所有活动都是有成本的。成本通常只是一个小量，但因为几乎无处无时不在，所以成本往往成为一件事情是正收益还是负收益的关键。特别要注意的是，成本并不只是一个直接的现金支出，更大的成本是做这件事情带来的附

加的东西。

比如进入地铁的栅栏，本身并不贵，但这个栅栏给乘客带来的不便和不信任感却每分每秒都在产生着成本。试想一下，一个人通过一个完全敞开的通道乘坐交通工具，然后在需要下来的地方自由地离开，与有各种栅栏以及检票、查票行为相伴随的乘坐体验相比，个人的满足感是完全不一样的。毫无疑问，前者的乘坐体验价值更高。因此，栅栏、检票、查票等不仅增加了运营公司的直接成本，也增加了客户的成本。因此，取消这些栅栏、检查等获得的总体收益，一般情况下肯定远超可能存在的少量的逃票带来的收益的减少。

因此，我们一定要学会用成本分析的方式来看待我们的理财活动。

一个东西的成本是为了获得它而放弃的东西再加上增加的负担。

比如，一个企业中层管理人员，为了事业的提升打算到国外去读 MBA（工商管理硕士）。这件事情的成本，除了留学的直接费用以外，更大的成本是留学要放弃现在的工作以及工作的收益，还包括与家人分离以及这个分离产生的费用等。

再比如，家长都很关心孩子的学习，都希望孩子能够考高分。但著名数学大师陈省身先生多年前给中国科技大学少年班的题词是：“不要考 100 分！”为什么？还是成本的概念。100 分和 90 分哪个好？当然是 100 分好。但为了高分，学生不得不把精力都投到那些所谓“有用”的知识上，倾其所有，精益求精。本来轻轻松松就可以得到 90 分，学生却为了获得满分，不惜付出巨大的成本，努力追求剩下的那 10 分。为此，他们放弃了另外的一个又一个原本可以轻轻松松得到的 90 分，这样的成本太高了，不值得。其实，我们看一下社会上的成功人士，

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

发现他们在学校学习的时候常常成绩很一般，其原因也在这里。

很多人在个人理财活动中喜欢做一些诸如炒股票、炒期货、炒外汇、炒黄金等活动，并认为这就是投资理财。但从理财师的角度来说，我们反对以买卖差价为收益方式的所谓“投资”行为。因为以买卖差价为收益方式的投资行为，所有参与者的收益总和是零——这也就是所谓的零和游戏——而这还只是理论上的零和，实际上因为有交易成本，所有的这类投资活动总体来说都是负收益的。而且，炒股的成本不仅是买卖股票的各种税费，还包括了资金的利息成本、个人的精力成本、心理的负担成本等各个方面。

当然，要说明的是，并不是说每个人都不应该参与这些市场。其实个人理财是必须通过这些市场来实现的。但操作方法不应是炒作，而是要运用这些市场实现个人资源的配置。

比如外汇市场。买卖外汇本身是一个零和或考虑了成本以后是负收益的行为，对一般人来说，我们不建议做这样的事情。但个人投资者也需要通过外汇市场来实现一定的理财目标。比如，消费的需要，孩子要出国留学，自己要到海外购物等，需要获得相应地区的货币；获得利差收益，世界各国货币的利率是不一样的，可以通过换取高息货币来获得更好的利息收入；规避汇率风险，货币之间的汇率在市场上有波动，如果只持有一种货币，当该货币的汇率发生重大变化的时候，会对个人资产的购买力产生很大的影响。如果将个人资产分配在不同的货币上，可以有效地规避汇率风险。

这才是我们个人理财中在看待各种投资市场时应该具有的态度。

信息的价值与成本

信息可以说是现代社会人人都不可缺少的一样东西，甚至可以说是一个现代人在社会中共存的基本要素。它就像维生素一样，少了不行，太多了同样有问题。

现代社会的传播手段如此之多，电视、广播、报纸、杂志、网络……因此，信息的传播途径更是五花八门、无远弗届。

信息技术中有一个摩尔定律，这个定律告诉我们，信息处理技术每 18 个月效率就会提高一倍。但我们发现，尽管信息设备每 18 个月效率提高一倍，但还是很快就不够用了。这从另一个侧面告诉我们，现代社会的信息量每 18 个月也要翻一番。我们甚至可以进一步得到推论：我们已有的信息或知识，其价值每 18 个月就衰减一半。

信息毫无疑问是有价值的，它的价值可以从不同的侧面体现出来。第一，信息可以带来很多正面的社会效果或价值。秀才不出门，能知天下事。诸葛亮躬耕南阳，不出茅庐而知三分天下，当然不是瞎猜的。而是基于大量的社会信息做的

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

科学判断。当然，信息也会带来负面的效果，如导致社会恐慌。

第二，有些信息本身就是有价的。最近，我的一个朋友一定要请我吃饭，我盛情难却就答应了。饭桌上，我才知道吃饭的原因：他希望我给他推荐几只股票。我告诉他，我虽然是金融方面的专业人士，但我是专业理财师，而理财师一般是不推荐具体股票的。当然，作为朋友我可以给他一些建议，甚至告诉他一些他不知道的证券市场的信息。他大为高兴，认为这顿饭吃得太值了，外面各种咨询公司的会员费比这顿饭贵多了。

第三，信息的整合本身就是一个巨大的产业。无论是报纸杂志、电视广播，还是网络、自媒体，其本身就可以被认为是一个信息的整合传播机构。特别是互联网的发展更是给信息的传播带来了革命性的进步，当然也带来了信息的全面爆炸。面对如此繁杂的信息，有人就发现了商机，搞了个论坛性质的社区网站，供大家交流各处的打折信息，传授各自的消费省钱妙招，讲述各自的投资心得。由于采取实名制登录，信息的真实性大大加强，短短数月便热闹非常，社区网站也开始进入商业化运作了。

我们既要考虑信息有价值的一面，也要考虑到它所带来的成本。信息的生产、制造、传播有成本，这很好理解；信息的接收者花费时间、精力也是成本；至于花钱购买信息，当然更是成本。

获取信息需要时间成本。每个人的时间都是有限的，用来了解信息、了解社会动态的时间多了点，用于具体工作的时间就少了一点；信息既然有价格，要获得这些有价格的信息当然就需要出钱来购买。这些成本很清楚。

但信息最大的成本往往是隐性的。比如，现代的人已经被淹没在了信息的海洋中，太多的信息往往让人无所适从。可以说，大家都受到了信息的污染。就上面提到的社区网站，创始者的初衷是希望有更多的人参与其中，交流经验，传播信息。参与者参与其中，在希望表达自己想法的同时，也希望能获得他人的经验。但打折信息也就罢了，只要真实即可；如果是关于投资、理财方面的信息或经验，由于发帖人大多是非专业人士，发表的多为一己之见，往往与信息接受者没有共性，所以难有参考价值，而且难免出现以讹传讹，甚至有意散布虚假信息的情况。若按发帖人的经验操作，可能给信息接受者带来损失，我们称之为参与成本；若不幸将这些经验传播出去致使他人遭受损失，便是你的传播成本，损失的便是你在亲友中的口碑。这成本可就大了。

每个人的情况不同，对信息处理产生的效果也不同。因此，他人的经验，了解即可，真正要产生对自己有用的东西，还是要通过系统的学习，总结出规律，这样才是真正有价值的。而知识其实就是从信息中总结出来的规律性的东西，这些东西在绝大多数情况下带来的都是正面的、积极的价值。因此，我们更应该对知识付费。

如果说知识是信息的规律的总结，那么智慧就是知识的升华。

人生的智慧是无价之宝。但我们常常看到在证券市场上很多人愿意付很高的价格来获得一个内部消息或一个“黑马”，而很少有人愿意付出合理的费用来系统地学习股票投资的知识 and 技巧。如果有人将人类多年在证券市场上总结提炼出来的智慧格言整理成册卖钱的话，估计一本也卖不出去——而大部分人依然选择

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

在证券市场上不断交“学费”，碰得头破血流。他们最终才会发现，原来那些看起来很普通的话是那么的有价值。

信息对我们来说带来的最大的成本大概是太多的信息却让我们找不到真正有价值的信息。

巴菲特总结其投资长期制胜的法宝：远离市场。

巴菲特在其投资生涯的早年也在纽约工作，但后来他离开了那里，躲到他的家乡——美国中西部的一个小镇里去了。别人问他为什么。他说：纽约太吵了，太多的噪声让人们听不到市场本身美妙的乐动。

他远离了市场，他也因此战胜了市场。

财富的性别

世界各国的文化都有相似之处。

西方文化告诉我们，上帝造人之初，只有亚当，怕他寂寞，方取其肋骨造了夏娃。一个故事，主次分明。

东方文明则用阴阳理论，生生地定义着：男为阳，女为阴，阳为上，阴为下。

历时千年，世事变幻，如今女性的地位与以往早已不可同日而语，男女平等也成为社会的基本准则。

男女平等，话虽如此，细细看来，社会还是给人贴了标签的。所谓会挣钱的是男人，能花钱的是女人；会投资的是男人，懂持家的是女人；高学历、高收入的是男人，工作稳、收入稳的是女人……从某种意义上说，财富的性别被锁定成了女性，男人是当然的财富追求者和拥有者，在同性相斥的理论指导下，女人花钱（排斥钱）是天经地义，女人管钱（会持家）便是具备了贤良淑德的大德性，更有可能被贴上个女强人的标签。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

标签一贴，便像上了枷锁般，甚至于某档相亲类节目，男嘉宾一律被评定出理财指数，并将该指数作为其优秀程度的重要评判指标。于是乎，男人们聚会时要多多讨论赚钱技巧、K线技术，最好能够一夜暴富；女人们聚会便是交流打折信息、消费秘籍、省钱高招满天飞。分工煞是明确。

前段时间忽然看到一组有关女人和金钱的统计数据，虽然是美国的数据，但是对国人也有相当的借鉴意义。

50岁以上的女人中有47%是单身（意味着她们必须在经济上支撑自己）。

女人退休后收入比男人低（女人工作时间比男人短，一般是照顾家庭的主力），且在职期间薪资较低。

50%的婚姻以离婚收场（离婚后孩子一般由女性抚养）。

离婚后第一年，女性的生活水平平均下降73%。

到2000年为止，女人的平均寿命比男人长7~10年，这意味着女人必须多承担这么多年的生活负担。

老年贫困人口中，3/4为女性，其中80%的女人在丈夫在世时并不贫穷。

90%的女人在一生中必须独自承担自己的经济压力，但79%的女人并无此准备。

只有20%的女性退休后有足够的经济保障。

读罢数据，虽在意料之中，但还是感到震惊。都说女人的青春短暂，所以要抓住青春努力绽放。其实理清了财富与女人的关系，才能让女人一生都美丽绽放。

财富之于女人，就像流水之于游鱼，互相依存。但女人要懂得掌控财富的话，便要了解财富的习性。

女人其实是非常擅长管理财富的。从数据上说，女性的投资收益比男性高1.4%（加州大学的研究数据）；从优势上讲，女人不自负，愿意学习知识，愿意寻求帮助，能潜心做功课，并且更善于规避风险。

财富的管理，不仅在于节流。网上连篇累牍的记账日记，参与者以女性朋友为主。生活细节，点点滴滴，女人确实有如此耐性在记录生活的同时记录一份甜蜜。另一方面，开源更应作为财富管理的重点，也是女人要学习的重头戏。开源，获得除工作收入之外更多的被动收入，搭建更多的财富管道，一定是要结合自身特点来妥善安排的。

行文至此，忽闻一位男性朋友第三段婚姻再次失败。据说原本富裕的他，经历三次失败的婚姻，钱财赔出大半，感情历经沧桑，闻之不禁感慨！国人遇到婚姻相关事，常会在电视、电台里渲染得沸沸扬扬，究其原因，无外乎钱的问题没有搞定。反观国外，类似的纠纷少了很多。因此会赚钱是一种能力，能让财富为自己服务更是一种必备的技术。

别忘了孩子的财商教育

近来，有很多家长向我咨询孩子的财商培养问题。这可以看成是中国人对待财富日渐成熟的一个表现。财富高速增长时代结束了，中国民众的理财心态终于也放得平缓了一点，眼光也放得更长远了一点。

孩子的财商问题确实应该引起我们的重视。

回想自己在上学的近 20 年时间中，竟然没有一天，甚或是一节课有老师给我们讲过关于钱的话题。而在日常生活中我们又几乎没有一天能够离开钱这个东西。教育的缺失，使得我们这一代人明显地缺少科学合理地对待金钱的知识和能力。这应该也是造成过去中国人对待财富充满浮躁焦虑情绪的一个原因。

这种情况不应该再延续到我们的下一代了。我们的下一代有权利要求学习这方面的知识。更重要的是，孩子的财商知识大约 90% 来自父母和社会，父母是孩子财商的第一个也是最重要的一个老师。而对待财富浮躁的社会环境和本身缺少财商的父母，决定了孩子财商的成长环境并不乐观。

其实，人的所有活动无非就是两种：一种是与自然打交道，另一种是与人

（以及由人组成的社会）打交道。与自然有关的活动主要依赖的是智商，与人有关的活动又分为两种：一种是感情的活动，一种是经济的活动。感情的活动用到的是情商，经济的活动用到的就是财商。

智商、情商、财商构成了我们现代人综合素质的三个维度。一个成功的现代人，智商、情商、财商缺一不可，应当综合发展。特别是现在，中国进入了经济社会，财商的重要性日益凸显。所以，给孩子补上财商教育这一课十分必要。

人在社会中生存，与他人和社会交往的一个重要媒介就是金钱。凡是涉及有关金钱的内容，就是财商体现的地方。

孩子其实很早就接触到了金钱。最早的财商教育大约应该在3岁就开始。此时，孩子已经注意到父母在谈论钱，父母买东西都需要钱，对钱已经产生了好奇，这时就应该让孩子认识钱。

随着孩子的成长，进入学校以后，慢慢地他们开始有了压岁钱、零花钱，并且开始学会自己买一些简单的东西。但此时，孩子们对金钱的价值还不了解，因此，不宜让孩子掌控太多的金钱。压岁钱一般金额较大，所以最好由父母代为掌管。而父母给孩子的零花钱也不宜太多。一个恰当的零花钱数目应该是和孩子同学的零花钱数额差不多，不让孩子在金钱上感到特殊——既不是特殊的多，也不是特殊的少——尽量不要过早地给孩子带来金钱的压力。

即使是父母自己给孩子花钱——买玩具、衣物、文具等，也应当让孩子与他的同学保持在差不多的一个水平上。

从这点来看，周星驰的电影《长江7号》其实很有问题。电影主人公的父亲

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

是一个打工者，但他让孩子上贵族学校，这在现实中显然并不是一个正确的选择。这给自己带来巨大的经济压力是一个方面，另一方面也让孩子处于巨大的经济压力之下。在这样扭曲的压力之下孩子还能够健康成长，那只有在电影里，现实中很难实现。

孩子的财商教育应该重在观念而非知识。从小让孩子养成正确对待金钱的态度是最为重要的。完全否认金钱的价值，甚至认为金钱是罪恶的观念是我们这个社会对待金钱最大的误区。给孩子一些机会让他们了解钱是一个人为他人服务、付出劳动的回报，有钱是光荣的，这十分必要。这不仅可以锻炼孩子的能力，也让孩子了解到金钱的来之不易。

一般来说，孩子到10岁左右，家长就可以提供一些机会让他们通过做一些力所能及的工作来挣钱——特别是孩子想要一些非必需品的時候。

孩子想要的东西可分为想要的和需要的两个层次。需要的东西应完全由父母提供，如果孩子还想要超出基本需要以外的东西，父母就可以引导他们通过自己的劳动来获得。比如孩子已经有了一个滑板，但又看上了一个最新版的，而这个新滑板的价格超过了他大部分同学的消费水平，就不宜立即给他买，而是引导他通过暑期打工的方式挣钱自己买。这时，即使他用这个新版滑板在同学中炫耀，也是在炫耀他的劳动成果，这不是坏事。

到了这个阶段，就可以引导孩子做一些储蓄类的金融活动了，这时的储蓄当然不是向存钱罐放零钱的活动，而是通过给孩子开设银行账户的方式，让孩子了解储蓄、利息、银行等基本的金融知识。

我接触到一些父母走得很远，孩子才 10 岁左右就让他们开始炒股票了。如果把孩子当神童来培养，我无话可说，但对一般人来说，我不太赞成。甚至，我不赞成任何早早地就培养孩子一些特殊技能的行为——无论是练体操还是做奥数。我们认为所有的孩子都是普通的孩子，既不是天才也不是傻瓜。如果他确实某些方面表现出异于常人的地方，作为父母提供一个好的条件让孩子自由地成长就行了，切不可强行培养。

我们不能总是让孩子成龙、成才，我们更应该让孩子成人。

债务，并不总是“负”的

2008 年全球金融海啸来自于美国的次贷危机（也就是美国穷人买房子的贷款还不了了），之后的欧债危机是由于欧盟中的几个穷亲戚国家主权债务还不了了。

在现代金融体系下，金融危机就像一个幽灵一直游荡在我们周围从未离开，并随时伺机扑向人间。

金融危机都来自于债务，至于企业和个人的破产也都是债务重压的结果。

现在，国际上对中国经济担忧的一个重要方面，也是担心中国将陷入债务陷阱。

那么债务到底是天使还是魔鬼？

我们来看一个财务上的恒等式：总资产－负债＝净资产

债务处于资产负债表的右边，和资产相对，可以理解为负资产。

总资产要减去负债才是净资产。因此，一般情况下，人们对债务的态度是负面的。债务本来是一个绝对中性的经济学术语，但在中文的语境下竟变成了一个

贬义词，如负债累累、债务缠身、无债一生轻等。现在买房的人被称为“房奴”，并非因为房子，而是因为买房导致的负债。所以中国人对债务是避之唯恐不及的。记得在计划经济时代还没有 GDP（国内生产总值）、CPI（居民消费价格指数）等现代宏观经济的概念，我们在宣传我们经济形势一片大好的时候常用的词就是：我们既无内债，也无外债。

当看到一个巨大阴影的时候，一定要想到，其实阴影来自光亮，阴影越大，说明光亮越强。财富的规律也是如此。

我们可以将上面的恒等式调整一下： $\text{净资产} + \text{负债} = \text{总资产}$

在这个等式中，负债不再是负面的东西了，它成为构成总资产的一部分。负债越大，总资产也越大。其实，净资产只是一个财务数据，而总资产才是我们可以支配、使用、管理并真实感受到的财富。

看看我们真实世界的情况。

美国是这个星球上最大的债务国，同时也是最强大、最富裕的国家。如果你认为负债是只图一时快乐而不能持久的话，事实告诉我们的是：美国在 200 多年前立国之初就负债累累，甚至可以说是靠负债立国的（美国是靠借债打赢了独立战争），但今天我们看到的还是一个富裕强大的美国。如果说美国是一个特例，那我们将视野再放大一点：400 年前世界上的国家可以分为两组，一组国库充盈，另一组负债累累。400 年后怎样呢？曾经国库充盈的国家现在基本上都是发展中国家（如中国、印度、土耳其等），而曾经负债累累的国家目前却都是富裕的国家（如英国、法国、西班牙、荷兰、意大利等）。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

回到我们自己身边来看，曾经既无内债也无外债的中国，当时恰好是中国人生活极度清贫、经济处于崩溃边缘的时候。改革开放以后，从既无内债也无外债，到 2015 年年底全社会负债总额达到 168 万亿的水平，仅政府负债到 2016 年年底就将达 30 万亿元的水平，我们看到的是随着我们的债务越来越多，我们的经济也越来越强，人民的生活水平也越来越高。

21 世纪以来的十几年，可以说是中国人财富增长最快的十几年，而正是在这十几年中，中国人终于开始学会向银行借钱了，而不是只会借钱给银行（存钱）。

银行本身也是一个很好的例子：银行向来被认为是最安全、最能赚钱的企业，而它恰恰也是负债率最高的企业。

你还可以自己做一个实验：把你认识的人按富裕程度分成五组。然后，再统计每组负债率的情况，几乎可以肯定，你将发现负债率与富裕程度是成正比关系的。

我常说，如何区分一个人是穷人还是富人呢？看他吃什么、穿什么，甚至用什么手机、开什么车都不准。只要看他去银行做什么就清楚了。穷人到银行主要是借钱给银行（存钱），而富人到银行主要是找银行借钱（贷款）。

当然，债务确实是双刃剑，有正面作用，也有负面作用。负债在让你获得资源的同时，也需要你为此付出成本。同时，负债也是导致破产的根源。所以，债务本身并无好坏之分，关键在于合理运用，就像一把双刃剑，用得不好会让你受伤，但用得好，债务就是你获得财务成功的必备武器。

所以，对待债务要正确认识，合理运用，科学管理，而不是简单地回避。

对待债务，中外差别很大。我在国外做理财顾问的时候，客户经常出现的问题是债务过多，我常常要叫客户注意控制债务，甚至常常要帮他们处理债务问题。但国人的问题是厌恶债务，不敢负债。所以面对中国客户，我做得最多的建议是：可以适当增加一些债务；应该尽量使用贷款买房，即使你现在有足够的钱全额付款；尽量使用更长期的贷款期限……

那么，在我们的个人理财中具体该如何管理债务呢？

我们首先要区分优质债务和劣质债务。

优质债务和劣质债务的区分标准从两方面来看：一是利率水平，二是使用目的。

凡是利率达到当时基准利率 5 倍以上的，就可以被定义为劣质债务。比如，地下钱庄债务、信用卡债务等。信用卡作为一个方便的支付手段是很好的，但千万不要用信用卡进行负债。在免息期内将账单全部付清而不是只付最低付款额，是使用信用卡的基本原则。

为购买不急用的奢侈品而负的债也是劣质债务。比如，汽车销售公司提供低息贷款让你零首付购车，是否应该买呢？我们的建议是：如果你的钱很多，可以不用贷款就买得起，那么就零首付买。如果你没有钱买不起车，即使给你零首付，也不要买。理由是，汽车对前者来说是基本生活用品，这时有低成本债务可以利用，何乐而不为？而对于买不起车子的后者，私家车就是一个奢侈品了，负债购买当然不对。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

一个家庭为买房产付了三成首付，其余都使用银行贷款，合理吗？应该说，一套能够支付得起首付的房产对一个家庭来说不算是奢侈品，而按揭贷款的利率也是相当优惠的。因此，是合理的。事实上，住房按揭贷款是典型的优质债务。

但如果你现在连购房的首付款都没有，需要借贷的话，那说明这套房子现在对你来说太贵了，就不应该买。

推而广之，如果能够用按揭贷款利率水平来购买资产的债务，一般都是优质债务。

对于劣质债务我们要尽量避免，而对于优质债务，我们应该在家庭总债务合理的情况下尽量地使用，以提高可运用资产的额度。

因此，买房时，即使你有足够的钱，也应该尽量地使用按揭贷款。

如果之前买房贷了款，现在又有了一笔收入，是否应该去提前还贷款呢？一般不要。

债务可分为短期债务和长期债务。很多人做按揭选择贷款期限的时候常常选择短期的，总觉得贷款期限越长要支付的利息越多，很不划算，而且对“背”几十年的债有巨大的心理压力。这其实还是由于人们对货币的时间价值不太了解。一个30年期限100万元的债务现在看起来很重，但随着时间的推移，负担会越来越轻。就像20年前，10万元可能就是一个巨大的债务，到了今天，10万元的债务你还会感到压力很大吗？所以，我们应该小心的是短期债务，而对长期债务其实不用有太多的压力。这里再一次提醒大家，对信用卡和地下钱庄的债务（这些一般都是短期债务）要格外小心，对长期的住房按揭贷款倒不要太担心。所以

说“房奴”的问题更主要的是在心理上，而不是财务上。

在个人家庭理财中，债务管理有两个简单的定量标准：第一，负债总额不要超过净资产。第二，每月偿还债务的支出不要超过家庭稳定收入的三分之一。这两个标准很简单，但运用时一定要灵活。比如，一个首次置业的年轻人，其负债总额很可能超过其净资产，这并不一定就有问题。对于第二个标准，在运用时要综合考虑其他的财务指标。家庭收入的稳定性和成长性、家庭支出的弹性和结余比例等财务指标，都会影响到债务的合理性。比如一个月收入2万元的家庭，其日常开支只有6000元（结余比例达70%），那么，其每月的负债支出达到1万元（负债收入比为50%）也不算太高。相反，一个月收入2000元的家庭，负债支出哪怕只有600元（负债收入比为30%）也无法负担，因为其每月2000元的收入几乎都要用于日常开支（结余比例很低），而且这些开支几乎是不可以再压缩了（支出弹性很小）。

养老到底需要多少钱？

前几年，有一位教授提出养老要 3000 万元。这个 3000 万的数字比较吸引眼球，因而引起各类媒体广泛热议：我们到底需要多少钱养老？

养老是理财的核心话题。

讲到需要多少钱养老，我想起几年前国内翻译出版了一本韩国的理财书，我写了序，并对其书名提出了修改意见。原书名直译应该是：如何挣到 10 亿元退休。这样的书名大家看了是要犯晕的，以为是一本讲富豪生活的书，其实，这是一本典型的城市普通居民理财的书。

这个例子是告诉大家，讲到钱，只讲一个数字是没有意义的。我们应当关注的是实际购买力。同样数量的人民币和韩元，其购买力的差距大家都清楚。我们还要清楚的是，即使同样是人民币，在不同的时间点其内涵也是不同的。

如果你对现在需要退休的人说，你要 3000 万元才能够退休，这绝对讲的是富人的退休生活。但如果你是跟一个刚入职场的年轻人说，你需要 3000 万元才能够退休，这个数字就相当靠谱了，至少比你告诉他需要 100 万元退休要靠谱得多。

那么，到底是什么影响我们退休时需要的钱的多少呢？

大家首先想到的一定是通货膨胀。的确，通货膨胀是影响我们需要多少钱退休的一个重要的因素。正是通货膨胀在不断地稀释我们持有的货币的实际购买力。中国还处在经济成长期，通货膨胀相对较高，这种稀释的影响格外显著。

社会保障制度也会影响我们的退休生活。如果你生活在一个有完善的养老保障体系的环境下，我们就不需要自己攒那么多钱来养老了，可以通过社会养老体系提供的保障来实现养老无忧。

上面两点影响的是我们退休以后实际能够获得怎样的生活，但我们真正“想要”的退休生活却是因人而异的。因此，到底需要多少钱养老，最根本的还是取决于每个人对退休后生活方式的要求。清茶淡饭菜梗香是一种生活，鲍翅燕窝当饭吃也是一种生活。不同的生活要求，对退休金的要求当然截然不同。从这一点来说，试图讨论出一个统一的退休金多少才够，本身还是计划经济的思路：将所有人整齐划一统一安排，而忽视每个个体的意愿。

不过，影响我们需要多少钱养老的最大因素，可能既不是货币的实际购买力，也不是个人的生活要求，而是我们的邻居过着什么样的生活。

人是社会的动物，每个人希望过的生活或者说对生活的满意度，主要是通过和别人的比较来确定的。比如 30 年前，一家人有一间 20 平方米的房子，骑一辆飞鸽牌自行车就很满意了。而现在很多年轻人在城市出行一定要有私家车，租一个 50 平方米的房子居住还认为是蜗居而无法忍受。所以，我们想知道需要多少钱养老，就需要知道我们养老的时候，我们的邻居有多少钱，也就是中国人手中

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

大约有多少钱。

中国人有多少钱是由两点决定的：第一，中国人每年能够创造多少财富，简言之就是中国的总体经济发展水平；第二，中国社会财富分配状况。

如果中国未来还能够保持目前的中速发展，而财富的分配也能够更向老百姓倾斜，平均来说，我们的收入可以以每年6%的速度增长。那么35年后——一个现在30岁的白领要退休的时间——他需要多少钱退休呢？那要看他对生活的追求了，如果他对目前一个拥有300万元退休金的人的退休生活很满意的话，到那时他需要有2400万元才能够获得现在一个拥有300万元退休金的人的生活满意度。假如那时他拥有的养老金少于2400万元，那他对退休生活的满意度将低于目前拥有300万元退休金的人，尽管那时他的实际生活水平要远高于目前拥有300万元退休金的人。

这告诉我们，高速的经济发展和不断提升的生活水平并不能保证我们有幸福的生活，反而会带来更大的生活压力。

幸福不是物质的东西，从物质中是找不到幸福的，幸福本就是一个心灵的感受，要想获得幸福，只有从心灵中寻找。

文化的价值

2010年，北宋黄庭坚书法《砥柱铭》卷在国内拍卖市场总成交价达到了4.368亿元。一件书法作品，按网上的说法就是一张纸和一点墨，何以会值4个多亿？这些东西的价值应该怎样评估呢？是什么因素决定其价格的走势呢？

先看一个例子，马未都先生在《百家讲坛》上讲过一个故事：那是他的一个朋友，20年前收藏了一个明朝成化时期的瓷器小罐。当时他的朋友花了300元钱买下，他心里也对此罐十分惦记。10年前他碰到这个朋友就打听这个罐的下落，他朋友说：“我贪了点小财，卖了。”卖了多少呢？300万元。按马先生的观点，这个朋友的确是贪小了，因为这个小罐放到现在的话已经是5000万元的身价了。

一件收藏品的价值是多元的，可以包括艺术价值、文物价值、历史研究价值等。在这里要讨论的当然是收藏品的市场价值。

收藏品的市场价值也取决于多个因素，比如通常所说的艺术性、稀缺性、岁月的磨洗、审美标准的更替乃至科技的含量。在所有这些影响收藏品价值的因素

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

中，我们可以看到一个最核心、最本质的概念或内涵：文化。

一件收藏品不会带来收益——因此不是资产，也基本没有使用功能——当然就不是商品。但收藏品是财富。收藏品的价值最本质的体现，应该就在于其中包含的文化的价值。

如果说上面马未都先生的故事是一个特例，我们再来看一个有代表性的案例：圆明园生肖兽首的拍卖价格。最早在 1999 年，一件兽首的拍卖价格是 700 万港元。到 2008 年，另一件兽首的拍卖价格就达到了 1400 万欧元。不到 10 年价格产生 20 倍以上的上升——这个上升的速度与和中国文化有关的艺术收藏品以及艺术家的身份在这个阶段的平均升幅是基本一致的——这应该就是中国文化在这一期间价值上升的速度。

至于文化的价值，是由什么决定的呢？

这让我想起了我自己的一段经历：若干年前，我应邀到一个南方的小城做一个经济方面的报告，邀请我的当地政府官员非常热心，报告会后带我游览了这个小城最繁华的一条大街，街上具有当地特有风格的建筑以及特色商店、餐饮店鳞次栉比，但陪同我的官员并没有多做介绍。当我们看到远处一个醒目的麦当劳标志的时候，该官员热心而且自豪地介绍说：“你看，现在麦当劳都已经开到我们这儿了。”对此，我最初的反应是十分愕然：一种如此家常的食品何以就成为一种进步、发达的标志了？事后再想想，以麦当劳、迪士尼、好莱坞、星巴克等流行文化为代表的美国文化，和五千年的中国文化比起来，就好像是小学生与博士生的区别，但我们看到的是这些流行文化风靡全球，而中国博大精深的五千年文

化在几十年前却被人弃如敝屣——数百年前达到当时世界最高成就的中国艺术家精心烧制并被完好保存到现代的瓷器曾经竟然只能换到十几套快餐！

中国古代灿烂的文化在历史的长河中静静地流淌，没有任何改变，但这些文化的价值在过去几十年的世人眼中却发生了天翻地覆的变化。如果麦当劳卖的那种肉夹馍（汉堡）不是美国人的所爱，而是一个贫穷的小国人民的日常食品，开这个店还会那么让人自豪吗？

因此，我们可以认为，一种文化的价值取决于该文化所在地区的经济含量。进一步，从定量上来说其价值应该就与该地区人民可用于文化消费的财富总量成正比关系。

比如，30年前，我们的财富是100，但基本上都为解决温饱而服务，能够用于文化消费的大约只有1；15年前，我们的财富增加到1000，可用于文化消费的比例提高了，达到了50；今天我们的财富达到了10000，用于文化消费的比例进一步提高，达到了2000。所以我们看到，中国文化的价值随着经济的成长而成长，并且要大大地快于中国经济的成长速度。30年来，我们财富也许只增长了100倍，但文化的价值却可能上升了2000倍。

正所谓：盛世收藏。

我们看到，孔夫子的话越来越国际化，过去多少年我们苦练英文发音和语法，这几年换他们卷着舌头学平、上、去、入的变化——这就是经济的力量。

分期付款——现代金融的恩物

一手交钱，一手交货。

这是人类发明了货币以后最基本的交换方式。现在，我们绝大部分的购买行为还是采用这样的方式。

但现代金融体系和信用体系的建立让我们可以有更多购买方式的选择。其中，信用卡的使用和分期付款的购买方式，就是现代金融制度给我们生活带来的便利。

买房子要贷款，付了首付后，在未来的若干年内分期还款，这是大家已经习惯的购买房产的方式。这样的购买方式现在在汽车购买中也越来越普遍了。

一台电脑、一部手机甚至一个家用电器，这些原本比起房子、车子是“小件”的商品也可以分期付款购买了。本来一次性要付出几千甚至上万元，现在，信用卡用户每月只要支付几百元或几十元就能轻松带回家，而且这样的信用卡分期付款还常常附带免手续费、免利息等促销广告。

用信用卡分期付款提前满足自己的消费需求，是一种不错的购买方式。但这

是不是真的“免费午餐”，则需消费者睁大眼睛，做个有心人。

信用卡分期付款对于消费者来说是“馅饼”还是“陷阱”，不能一概而论。

有些分期付款活动的确是金融机构或供货商家为了更好地服务客户，同时也是为了促销的目的，由他们承担了延迟付款的利息，让消费者获得了真正的优惠。对于这样的事情，消费者可以安心享用，甚至要积极寻找这样的机会，就像我们寻找打折的机会一样。但有些分期付款购物方式其实暗藏了很多陷阱，消费者也应当明察。

我们这里罗列了一些相关的常见“陷阱”，供读者参考。

1. 先提价再分期。例如市民张先生收到一封银行寄来的名为“邮购分享精彩”的宣传册。宣传册上有很多款最流行的手机，张先生打算从上面购买一款。上面注明手机的市场价格 3799 元，而通过邮购只需要 3199 元，还能分 12 期支付，每期只需要 266.59 元，宣传册的最顶端还标明“零首付”“零利息”。但是没过几天，张先生发现自己通过邮购分期付款购买的这款手机，在手机官方网站的销售价格也仅为 3159 元。

2. 分期付款要收取高额的手续费，甚至保险费。比如信用卡消费分期付款，持卡人刷卡消费之后，需要每期缴纳一定数额的手续费。按照持卡人选择的分期期限不同，手续费也不相同。分期期限越长，所需支付的手续费用越高。大多数银行月手续费率为商品总金额的 0.6%~0.7%——注意这是月利息！

对于预付费用的金融机构，为了控制风险，对于大额的贷款比如买房买车，它们还需要为这些商品购买保险，而购买保险的费用一般也是由消费者承担的。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

3. 很高的利息。分期付款购物合计支付的费用高于原来的单价并非不可接受，这相当于你找银行贷款的利息。但消费者要学会计算这个“利息”的高低。如果在银行存款利息的3倍以内，基本是合理的；如果达到3倍以上则要小心，不是万不得已，一般不要采用这样的购货方式。

总之，以分期付款的方式购买商品将越来越成为我们生活的一个部分。对此，我们既不要过于排斥，也要睁大眼睛防止“陷阱”。我倒是希望我们的生活中有更多的消费也能够有分期付款的方式，让我们能够支付超出我们目前支付能力而又非常重要的消费，比如看病、上学等。

没有购买，就没有杀戮

电视上经常看到姚明或成龙为国际野生动物保护组织做的公益广告，这些公益广告的内容和主角尽管不断变化，但广告词永远不变：没有购买，就没有杀戮。

这个广告词据说是经济学家的建议。这是基于一个基本的经济学原理：供给是由需求决定的。

原理非常简单，但在实际运用上我们却常常犯错误。

就以野生动物保护来说吧，包括我国在内的很多国家都对捕杀受保护的野生动物者处以严厉的刑罚，但对购买者却几乎没有什么严厉的处罚。我们看到的结果是这些野生动物在严刑峻法下还在迅速消亡。类似的例子还有很多，比如性交易，我们对性服务购买者虽也有处罚但很轻，而对性服务的提供者相应的处罚则要严厉得多。结果性交易从没有减少过。再比如毒品交易，也是类似的情况。

回到我们关心的财经话题。近些年，我们的消费领域出现了一系列问题：三聚氰胺奶粉及其升级版的皮革奶、瘦肉精养大的猪、染色的馒头、会爆炸的西瓜

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

等等。当我们在抨击甚至追究这些产品的生产者和提供者的责任的时候（毫无疑问我们应该用法律的手段对这些不道德的供应商予以处罚），我们是不是也应该思考一下，为什么这些事情会那么频繁地出现在我们的身边？除了法律问题、监管问题、社会风气问题甚至信仰问题等等以外，是否还有其他的因素？

我们消费者是不是也有问题呢？

经济学原理告诉我们需求决定供应。因此，有什么样的消费者，就有什么样的供应商。我们的供应商是消费者培养出来的！

我们的生产厂商之所以生产大量的假货、劣质货、以次充好的货色，其原因固然很多，但消费者需要这些东西也是重要原因。事实上，我们的消费者也的确喜欢这些劣质货。看看盗版光碟、盗版软件、盗版书籍、假冒名牌、山寨货等充斥我们的市场就知道了。在这些假冒伪劣产品充斥市场并被市场接受的情况下，在食品领域、医疗领域同样出现假冒伪劣的产品，又有什么奇怪的呢？

金融服务领域也是如此。我们发现，金融机构推出的很多理财产品似乎绩效并不好，还常常出现亏损。原因在谁呢？是我们的金融机构水平太次，还是道德太差？我的分析是：是消费者喜欢绩效差的、容易出现亏损的产品，所以金融机构（金融产品的供应商）就提供了这些产品。这看起来好像不可思议，但举一个例子就很容易明白了：2007年下半年股市到了5000多点的时候，其实不应该进入股市，而应该购买一些固定收益的产品。但实际的结果是基金公司开发的货币市场基金、债券基金等稳定收益产品根本卖不出去，而股票基金可以在10分钟内销售100个亿。一年后股市跌到1600点的时候，其实这时最应该买的是股票

基金，但这时股票基金恰恰根本卖不出去，能够卖出去的全是保本的固定收益产品。有一位基金经理就曾经非常无奈地告诉我：“在我觉得最容易挣钱、最安全的时候没有人愿意把钱给我来投资，但当市场走高到人们几乎不敢投资的时候，那些市场上涌进来的钱想推都推不掉。你让我怎么做？”

财富逻辑的理想与现实

在我写的大量的关于财富的文章中，我反复提到一个财富的社会价值判断准则：一个人拥有的财富数量就是其对社会所做贡献的衡量。

尽管我在这些文章中对这个准则进行了多角度的诠释和分析，逻辑上似乎无懈可击，但我们观察到，真实世界的情况与此相差甚远。因此，我相信即使是对笔者很认同的人也会有很多并不认同这个结论。

当然，大家的质疑是有原因的。因为上述结论是基于理想状态下的结论，也就是说只有当社会处于理想状态下时，这个结论才成立。这个理想状态包括以下假设：社会对每个人来说都是公平、平等的；社会严格按照市场经济的准则进行分配——各尽所能，按效分配；财富所有者对财富的拥有和支配权受到国家机器的保护。

显然，我们所处的社会与这个理想状态相距甚远。因此，现在用这个标准来判断一个人对社会的贡献大小，大部分人是不会认同的。但这并不是因为这个判断不正确，而是由于现实社会距离理想的社会状态还很遥远。

由此，我们倒是可以得到另一个准则：一个社会中的每个人拥有的财富与其对社会贡献的大小出现的偏差越大，则说明这个社会越不合理、越不公平，需要改进的地方也越多。

甚至，我们还可以进一步得到一个判断准则：一个社会正确的改革方向就应该是使人们拥有的财富与其对社会的贡献更匹配一些。

这大概就是提出这个与真实世界相距甚远、完全理想化的财富模型的意义吧。

财富的自然属性

进一步分析，如果完全按照上述理想状态设计的社会，就会是完美的社会吗？

上述模型中提出的财富分配原则是：按效分配。也就是一个人能够分配到的财富是按照其对创造该财富的贡献效果来分配的。

人拥有的两样东西可以参与到财富创造过程中：劳动能力和资本。因此，劳动者和资本分享最后创造出的财富。由于劳动者劳动能力的增长是有限的，而且劳动者本身需要维护成本，还会经历生老病死，因此一个劳动者能够创造的财富是有限的。但资本则不同，资本没有维护成本，不会经历生老病死，而且最重要的是，资本是以几何级数的方式增长的。所以这种财富的分配方式，最终将导致财富在社会上的分布极其不平均。甚至，从理论上讲，只要时间够长，财富最终将会集中到一个人手上，这是财富的自然属性所决定的。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

财富的创造方式可以很好地说明，是什么导致所有人都付出劳动，但彼此之间却形成很大的收入差距。除了每个人通过劳动创造财富的能力存在差距外，最大的差距来自资本。

在财富上获得成功的人都在不断地积累资本，并且将资本进行长期投资，同时愿意承担与此对应的风险，因为只有能够承担风险的人才可能获得超额的风险收益。因此这些人的财富才能够获得几何级数的增长，而在足够长的时间下，这种增长最终所获得的收益是惊人的。

财富的这种自然属性是这个世界中万事万物的基本特征，这是万有引力定律所决定的。仔细想想似乎很神奇，为什么构成宇宙的万事万物都是相互吸引而并非排斥呢？因为如果物质之间都是相互排斥的，那么所有物质就不会发生聚拢，也就不能构成星系、恒星、行星以及我们所在的这个行星上的一切，自然也就不会有人来关心这其中的原委。总之，今天我们之所以能够在这里提出问题，正是因为宇宙中的物质是相互吸引的，这是宇宙万物的基本属性，这种吸引力的属性当然也会传导到财富上。所以，财富的分配会像宇宙中物质的分配一样，存在极不均匀的现象。而且随着时间的推移，会变得越发不均匀，最终整个宇宙都将聚拢到一个点上。

财富的现实

我们再来看看现实世界，特别是过去几十年中国实行市场化之后，财富在社会上对每个人的分配变得越发不均匀。造成这种局面的原因是多方面的，比如，

社会制度的本身存在很多不平等和不公平，也是由于对权力的约束不够导致很多人滥用社会赋予其的权力，还有一些人是通过犯罪的方式获取了不义之财而暂时没有被发现，当然还有一些人确实仅仅是因为运气好。这些都是所谓的社会还没有到达理想状态而导致的社会财富的不均匀。由这些不良因素所导致的不均匀是我们应该努力消除的。

即使社会符合了所谓的理想状态，财富同样会存在不均匀的现象，这是由财富的自然属性决定的。事实上这种不均匀的财富分配结果才是公平的，完全均匀的财富分配方式反而不公平，毕竟社会中的每个人所创造的财富是不同的。

如果你对社会财富分配的不均匀表示不满的话，除了共同努力来消除社会上那些不良因素导致的社会财富差距以外，更应该做的是见贤思齐，向合理运用财富自然属性而获得财富成功的人学习，努力创造财富，提升自我创造财富的能力，积极积累资本，承担风险，进行长期投资。最终你也一定会获得财富的成功。

我们不必也不可能建立一个所有人的财富都相同的社会。那样的社会并不美好，也不公平，大家更不会幸福。

财富的伦理

上述财富分配的方式会使得财富的分布极其不均匀。甚至从财富的自然属性分析，只要时间足够长，社会所有财富都会归于一人。当然，在人类社会这种状况并不可能发生，因为只要财富分配的差距大到一定程度就一定会爆发革命，

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

将社会财富重新洗牌。这种洗牌的过程必然导致社会动荡，这当然是大家都不愿意看到的。

但人类显然也无法接受差距太大的财富分配，至少大部分人不会喜欢。因此，这样的所谓理想化的财富自然分配方式并不符合人类的伦理道德。

但我们又不能简单地否定上述分配原则，因为这个分配原则是最有效调动社会资源和发挥每个人的能动性来创造财富的分配原则，是能够最大化地创造人类财富的分配原则。这个世界上有些地方曾经放弃这种分配方式而选择其他的分配方式，但实践证明并不成功，最终社会整体财富水平和幸福感会更低。

最终，我们找到了一种平衡的方式。就是在社会第一次财富分配时严格按照上述方式来分配，在此基础上进行第二次财富分配。这个社会财富的第二次分配，就是现在主流社会都选择的通过税收的方式来进行的“劫富济贫”。通过累进税率的方式让收入高的人交更多的税——不仅是数量更多，而且税率也更高。同时，在分配这些税收时一般又更倾向那些低收入的人和家庭。尽管那些高收入人群交了更多的税，但其税后收入还是较其他人高，只是落差趋于平缓了一些。这种财富二次分配的方式，可以很好地缓解社会财富的失衡，同时又没有改变创造更多财富的人，也就是对社会贡献大的人拥有更多财富的准则。

此外，人类还发明了第三次财富分配，就是让富裕的人通过慈善的方式帮助穷人。社会的第二次财富分配是通过法律的方式规定的，是人人都必须遵守的红线。而财富的第三次分配，则是通过社会道德评价的方式来鼓励富人从事慈善活动。这并非法律的红线，只是道德的黄线。

自私和贪婪是人类的基因。也许最初的造物主在创造生物时也创造了一些不自私、不贪婪的物种，但在生物的自然选择中，那些不自私的物种多半已经被淘汰了。人类能够在自然界的竞争中获得最终的胜出，就决定了人类的基因一定是自私和贪婪的。因此，我们不能期待人类做到大公无私，只讲付出而不求回报。但人类经过不断地探索和尝试，终于摸索出了这种社会财富的三次分配制度，再加上政治的民主制度来保证社会规则的制定能够保证大多数人的利益，这两点共同构成了现在人类主流社会共同遵循的社会准则，这也是人类目前能够实际制定出的最理想的社会制度了。

彩票：游戏只能是游戏

对于彩票的看法，向来是见仁见智。反对者视彩票为瘟疫，夸大其负面的影响，认为会影响社会稳定，对家庭财产的安全会产生破坏作用，甚至认为其将损害我国人民勤劳致富的民族精神。赞同者又将彩票提高到可以促进消费、拉动内需的高度。这里暂且不论谁对谁错，但是，在彩票购买者中有一种相当有代表性的看法，是将购买彩票当成投资或理财的手段，这当然就是非常错误的了。

彩票能不能理财呢？当然可以，而且是非常好的理财手段。不过这不是对彩票的购买者来说的，而是对彩票的发行者，也就是政府来说的。

其实，彩票就是政府为利用社会闲散资金而发行的附有一定中奖机会的有价证券。政府通过发行彩票筹集社会上的闲散资金，用于支持政府的一些非营利性的社会福利事业，如体育、教育、养老、社区服务等方面，从而完善或加强了政府的服务功能。同时，政府还因此增加了一个收入的渠道。不仅如此，还有一个重要的好处是，增加了社会的工作岗位，安排了就业。所以对政府来说，发行彩票是政府理财的一个非常好的手段。特别是在一些发达国家，彩票发行是地方政

府收入的一个重要的来源。西方经济学观点认为，政府发行彩票的做法就相当于征税，只不过这个“税种”是公民自愿缴纳的。从这个意义上来说，彩票的购买者其实就是在自愿缴纳不必须缴纳的税。

但是对彩票购买者来说，要想通过购买彩票来理财，结果就不那么美妙了。

首先，彩票的发行过程并没有增加社会的财富。它只是一个将社会资金重新分配的过程。而且作为福利彩票，其中投彩资金的大部分不是用于奖金返还给彩票购买者的，而是用于社会福利、政府税收以及发行过程中的有关费用。据统计，目前中国全体彩民实际获得的奖金数量只有投彩资金的40%左右，扣除税收后，实际奖金数额还要少。

其次，从数学上来说，彩票对所有号码的中奖概率是一样的，所有那些试图通过研究中奖号码的变动情况来增加中奖机会，或“预测”下一次中奖号的行为都是没有科学根据的，是欺人之谈。

最后，“博得这一次，幸福过一生”是彩票销售中相当有代表性的广告，也反映了彩票购买者的一个相当普遍的心理：希望通过“博得这一次”来改变自己的生存状态。这也是购买彩票者绝大多数都是低收入阶层的原因，也说明了为什么许多人将购买彩票当成了理财手段。因为理财的目标同样也是为了提升个人的生活品质，改善并且达到其希望的生存状态和生活目标。但遗憾的是，一方面，彩票的中奖概率远低于出交通意外的概率，另一方面，即使侥幸获得大奖的人，其中的大部分人也无法实现其期望的幸福过一生的博彩目的。且不说大奖可能带来的社会关系和家庭关系的变动和异化产生的不幸，仅就其财务状况来说，很多

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

人也无法获得彻底改善。国外有过统计，中彩票大奖者一半以上在数年以后又会回到他们原来的生活状态，他们的生存状态并没有真正改善。这个统计结论其实也验证了我们的一个观点：一个人的财务状况是由其财富能力决定的，运气不能改变命运。

如果我们不将彩票当成改变我们命运的手段，而是摆正心态，将其视为一种娱乐，其实是很不错的一种消费方式。每周花上一二十元钱，一方面为政府和社会福利事业做出贡献，另一方面也为自己买了一个梦想，无伤大雅，何乐而不为？同时，由于彩票的相对公平性、不可预知性和巨大彩头的刺激性，其实彩票就是一种很好玩的游戏。

既然是游戏，当然只能用闲钱来玩。

逃不掉的税

西方有个谚语：一个人一辈子有两件事情是躲不掉的，一件是死亡，另一件是税收。

无所不在的税收本来似乎离我们个人很远，但现在正迅速地走进我们的日常生活。

就以与每个人都有关个人所得税来说，30多年前当然也有，但当时我们一个城市白领的月收入只有几十元，而个税起征点是800元，离我们太遥远了，几乎是完全无关的。但现在，个税几乎已经影响到我们的每一个人，成为影响个人收入的一个主要原因，特别是在沿海发达城市的工作者。

再比如说房产。房产的买卖现在已经是我们个人理财中的一个常见行为了。目前与房产有关的税种就包括了印花税、契税、营业税、资本利得税、土地增值税、租金收入所得税，以及还在不断争论试点的物业税等。

其实，国家收取的所有收入都来自每个公民的创造，只不过有些是直接向个人收取，有些是间接地向企业收取。以前，绝大部分都是向企业收取的，直接向

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

个人收取的比例很低，但今后国家的税收将有越来越大的比例直接来自于个人。我手边有一个数据，1994年时我国的税收只有1.4%来自与个人有关的税收，而到了2003年这个比例就上升到了6.4%，到现在早已经超过了10%。当然，比起西方国家大部分的税收来自个人，从绝对的比例来看这个数字还并不大，但上升的趋势是十分迅速的，而且空间非常巨大。

所以，在我们个人理财的活动中，对税务的规划应该引起我们的重视。

那么，我们来分析一下今后与个人相关的几个税种的变化趋势，以及对我们的影响。

第一，资本利得税。这个税可以广义地理解为用钱赚的钱要交的税。储蓄、债券的利息是要交税的（当然国债免税，利息税暂免收）。房产的资本利得税也已经开征（同样因为宏观调控的因素，可能减免）。股票的资本利得目前是不交税的，但从法理上来说最终也是要交的。当然在目前低迷的市场环境下，这个税不具备征收的条件，但一定有开征的一天，这一天应该是在市场进入大牛市的时候。而这个税对股票市场的影响之大是怎么高估都不过分的。台湾股市在开征资本利得税的时候市场出现了连续十几个跌停。其对市场的杀伤力可见一斑。

持有资产阶段的税种主要有物业税。物业税照理说不应该收了，因为我们在购买商品房的时侯已经一次性购买了70年的土地使用费。而物业税其实可以比喻为每年向国家购买土地使用的费用。如果开征，可能的情况将是新房的房价将大幅下降，同时每年再缴纳有关税费。但对于原来的商品房该如何处理就比较复杂了，应该不用再缴相关税费直到土地使用期到期。

第二，与资产转移相关的税种。如遗产税、赠予税等涉及财产所有权转移的税种是争论最多的。前两类税种在大部分国家或地区通行的做法都是要交的，但该类税种有很大分歧，有些国家或地区开征，有些不征，有些国家或地区开征了又取消了，有些原来没有开征又打算开征。比如我国香港在 2006 年就取消了遗产税。目前我国当然没有征收该税种，但是否开征，业界争论得非常激烈。我认为中国在短期内不应该开征该税种，因为中国几千年农耕文化影响下以家庭为生产单位的生产方式决定了其深深的家族观念，将财产传给下一代是中国人几千年来形成的传统观念。这完全不同于西方基督教文化和工业文化背景下成长起来的人对于财富的观念。所以该税种虽然是小税种，但一旦开征，所产生的影响将非常大，在资本市场和经济层面都会产生很大的负面影响。

第三，就是个人所得税。该税种的关键在于起征点。因为通货膨胀和经济发展的因素，如果起征点不变，也就意味着税率在逐年增加。而且，因为中国经济发展非常不平衡，一个全国统一的起征点其实对经济发达地区是不公平的。因此，如何改革目前的个人所得税是应当重视的问题。我认为，应当大幅提高个人所得税起征点，并建立一个长效的区分地区的起征点的自动调节机制。

第四，还有奢侈税、消费税、燃油税等税种，都直接与我们的日常生活发生紧密的联系。税收已经进入我们每一个人的日常生活。因此，我们在管理安排我们的财务资源的时候要充分重视税务方面的因素。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

—— 骆峰的故事 ——

成为金钱的主人

我们这个故事的主人翁骆峰是一位理财师，从海外留学归国。他将在海外学到的理财理念和相关知识、技能带到了中国。除了经常给金融机构做培训和在媒体写理财的专栏外，他还创办了一个以他自己名字命名的理财工作室。

最近理财越来越受到民众的重视，大家对理财的需求也日渐旺盛，骆峰的理财工作室的业务最近也十分火爆。所以，他最近又增加了一位合伙人，名叫郝建毅。郝建毅有相当不错的教育背景，也具有海外留学背景，在海外长期从事理财顾问工作。他也看好中国巨大的理财市场潜力，毅然回国，与骆峰合作共同开发国内的理财服务市场。

离开中国市场多年，尽管郝建毅在回国之前对国内相关理财的市场做过细致的调查和分析，但当他真正接触到国内的理财客户时，还是对他们的富裕程度感到吃惊。而比他们的富裕程度更让郝建毅感到吃惊的是他们对财富追求的热切程度。为了更好地熟悉国内的情况，了解国人的理财思路，郝建毅也经常与骆峰探讨国内人士理财观念的特点。

“在国外，我的客户寻求理财服务主要是为了解决财务的问题，比如解决债务、养老、税务、孩子教育基金、家庭应急金、遗产安排等，五花八门各种问题都有，但都是一些家庭中实实在在的财务问题。不过，我现在遇到的客户几乎就只有一个问题：如何赚钱？如何抓住市场的机会尽快地赚钱？而这显然是有点偏离了理财的本意。”郝建毅不无困惑地说。

财富作为成功的标志之一

“钱，钱，钱。每个人都渴望以最快的速度获得尽可能多的钱，在中国大地上已经没有什么东西能像金钱那样被人们所重视了。”骆峰有些夸张地说。

郝建毅有些不解：“如果说美国人由于几百年资本主义社会而形成对金钱的崇拜，还是比较好理解的，那么中国人的传统应该是认为人生的成功主要体现在修身齐家治国平天下。”

“确实，大概是因为中国人过去实在是太穷了，开放国门以后发现和国外相比反差太大，所以穷则思变，或者说是物极必反。

“其实，在中国漫长的封建社会中，在中国人的心目中形成的人的等级是：士、农、工、商，其中商人是最低等的。但是在 20 世纪 80 年代，邓小平先生用一句话改变了我们多年来对待财富的态度：让一部分人先富起来。这要求我们把工作的重心转移到经济建设上来，转移到改善人民生活水平上来；旗帜鲜明地鼓励勤劳致富，富裕光荣；让财富成为衡量一个人成功的重要标志。”因此，骆峰不无感慨。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

“不过，”骆峰话锋一转，“用钱来作为衡量一个人是否成功的标志，甚至哪怕是唯一的标志，也并不是坏事。我认为这可以说是社会文明的一个进步，甚至是一个质的巨大飞跃，至少比起用权力或血统来区分人群来得进步。

“一个人财富的多少，正是唯一比较合理也是唯一可以定量地描述他对社会贡献了多少价值的指标。所以，我们现在面对的真正问题不是财富成为衡量我们成功与否的唯一标准，而是我们中的大部分人并不知道金钱的真正意义和价值。而且他们是那么忙于挣钱，以至于通常没有足够的时间来思考金钱的真正意义。

“有一个古老的意大利谚语这样忠告我们：让金钱成为我们忠心耿耿的仆人，否则，它就会成为一个专横跋扈的主人。

“不幸的是，我们中的很多人让钱主宰了我们的生活。那些过于处心积虑地想办法让自己获得更佳经济地位的人，在追求金钱的同时也让自己被别人控制、羞辱并自甘堕落。另外，对金钱能为自己做些什么的不现实的期望，也让他们体会到各种消极的情绪，如嫉妒、失落、沮丧和幻想破灭的痛苦。更糟糕的是，许多人付出了自己一生的代价——健康甚至生命来追求财富，却忘记了或者从来没有明白过金钱的真正意义。这个真相是：只有当金钱被用来改善了我们的生存状态，给我们的生活带来了轻松惬意和开怀大笑，实现了我们人生的梦想，帮助了需要帮助的人们……金钱的价值才获得了体现。否则，金钱就只是一些肮脏的纸或者是银行电脑中的一些符号。

“这个概念其实很浅显，也很容易明白。但是，我很悲哀地发现，近几年来，我们周围的人们的财富在成倍地增加，有钱人越来越多，他们拥有的财富也越来

越多，但周围快乐的笑脸并没有同步增加。”

拥有财富，更要驾驭财富

郝建毅说：“确实，我在上海看到很多有钱人，但很少看到活得像有钱人的人，这中间反映了这样的一个事实：这些拥有很多财富却不像富人的人通常具备了很强的获取财富的能力，也拥有了大量的财富，但却还没有获得使用或者驾驭财富的能力。这使得他们的生活与没有财富的人没有本质的区别，甚至更糟糕。其实，在一个经济高速发展、社会资源充分合理配置的社会，积累财富或者是拥有积累财富的能力都是较为容易的，但要获得使用或者支配财富的能力，就不只一朝一夕的工夫了，这需要时间的积累和沉淀。而中国人变得有钱了的时间还是太短了。这就是海外财富管理上经常说的‘老钱’和‘新钱’的区别吧。毕竟中国人经历了几十年没有见过什么钱的社会，现在的钱都是‘新钱’。”

“非常有道理。”骆峰赞许地点头称是，“我们工作室就有一个客户，他的资产在银行的存款就有将近 1000 万元人民币；还有好多套房产用于出租，每年房租收入就有近百万；还有一个工厂每年的利润也有两三百万元。但是他的家庭日常开支只有每月 8000 元左右。全年的各种消费加起来也不超过 20 万元。他告诉我，现在除了住的房子大了，出门有自己的车，其他的生活和他十几年前只有百把万资产的时候几乎没有任何区别。每天早上匆匆忙忙去工厂，晚上很晚才回家。所以他常常在想：我赚钱又是为什么？为家人吗？也不是。因为现在不仅他的生活没有变化，他的家人的生活也几乎没有变化。他太太 8 年前就是白天在证

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

券公司炒股，晚上在家打牌。现在还是如此。唯一的区别是，8年前是用3万元炒股，现在是用300万元炒股。更要命的是，他找我为他理财的时候，提出的唯一的理财要求就是要我为其资产实现投资收益最大化。这种情况，我想就是你所说的，他们有很强的赚钱能力，但从小开始几十年养成的生活习惯是很难改变的，控制和支配金钱的能力还不够。”

“的确如此，这是比较好理解的。”郝建毅接口说道，“不过，前几天来的一个客户就更加难以理解了，他目前的资产大约是300万元，年收入20万~30万元。这在上海的白领中是非常普遍的财务状况。他提出的理财目标是希望在15年后退休时有3000万元资产。这个目标当然是非常激进的，要实现尽管不是不可能，但一定要承担很大的风险，同时需要改变目前的生存状态，也就是说，像他目前这样按部就班地打工肯定是不行的。这倒也不是问题，问题是，同时他每年又付出数万元人民币购买了养老保险，只是为了退休时每个月有几千元的养老金。这种非常激进又非常保守的理财思路在同一个人身上出现，就非常不可思议了。”

骆峰笑道：“这也并不奇怪，在国内这种现象并不是个别的，而是非常普遍。有相当一部分的人一方面极端害怕风险，另一方面又采取非常激进的投资理财的思路和方法在操作。比如有的人一直就把钱存在银行里，但突然有一天又将钱全都投入股市，而且每天追涨杀跌。

“其实从心理学上分析，贪婪和恐惧似乎是人性两个不同方面的极端心理，但它们的本质就是一个：恐惧，也就是安全感的缺失。

“我曾经仔细思考过这个问题，我认为，恐惧产生的根源各种各样，但本质就是两个方面：一个是童年时期的生活经验在潜意识中留下的烙印，这种影响他们自己可能都意识不到。当下中国的有钱人几乎都是在 20 世纪五六十年代中国的社会经济环境中长大的，在这样的环境下长大，要求他们对未来、对经济充满信心是非常困难的，潜意识中有对财务的恐惧心理是很容易理解的。产生恐惧的另一个方面的原因是对未来缺乏了解和把握。因为这些人已经拥有了一些资产，但不知道够不够多，也不知道自己到底想要多少，甚至连自己真正想要的生活方式也不知道。他们不知道自己的未来和目标，也不知道衡量他们存在或他们生命的意义是什么。因为他们总是用外界的标准来衡量自己生命的价值，而外界的变化又确实太快了。当然，他们在财务上安全感的缺失还源于一些很客观的因素：他们的财务的稳定性很差，五年前的富人，现在有多少还是富人？他们曾经都是很穷的，只是最近几年才变得有钱，就是你说的，还不足够积累和沉淀出控制财富的能力。而且他们变得有钱也有很大的偶然性，所以，他们不知道今后是否还可以赚那么多。这种种因素决定了要他们对自己的财务状况，特别是一个较长时期的财务状况充满理性和自信，是非常困难的。所以我们理财师的任务不仅是要教客户怎么做，更重要的是要让客户真正地理解并认同你给他的理财建议。因为只有这样，他才能够按照你的建议去执行，你的建议才真正有价值。而这一点比给出一个理财建议要难得多。”

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

理财不是赚钱，而是更好地生活

“比如，还是前几年，我这里有这样一个客户，姓张，35岁，太太33岁，孩子5岁。他本人工资收入25万元/年，太太工资收入7万元/年，一套房产出租获得租金收入8万元/年。家庭全年收入40万元。这似乎是一个很幸福美满的中产家庭。但他来找我理财的时候明显不是那么快乐，而是充满焦虑。我们再来看看他目前家庭的开支和资产负债表大概就知道缘由了。

“其家庭年开支35万元，其中有25万元左右是还贷款。真正用于生活消费的只有10万元，而家庭年节余只有不到5万元。

“他的家庭资产负债表如表1-1所示。

表1-1 张先生的家庭资产负债表

资产（元）		负债（元）	
现金及活期存款	40,000	公积金贷款	300,000
定期存款	20,000	商业贷款	2,400,000
股票投资 A 股	40,000	个人借款	0
房产自住	1,200,000	信用卡欠款	0
房产投资（出租）	1,800,000		
房产投资（毛坯空置）	2,000,000		
资产合计	5,100,000	负债合计	2,700,000
家庭净资产	2,400,000		

“我对于小张的家庭在理财安排上的建议是非常简单的。只是建议其出售一套房产，归还一部分贷款，同时构建一个金融资产投资组合。调整后小张的家庭资产负债情况如表 1-2 所示。

表 1-2 调整后小张的家庭资产负债表

资产（元）		负债（元）	
现金及等价物	100,000	公积金贷款	300,000
固定收益投资	300,000	商业贷款	1,200,000
非固定收益投资	500,000	个人借款	0
房产自住	1,200,000	信用卡欠款	0
房产投资	1,800,000		
资产合计	3,900,000	负债合计	1,500,000
家庭净资产	2,400,000		

“这个理财建议虽然没有为他赚钱，甚至降低了家庭资产预期的收益；但是，增加了该家庭资产的流动性，降低了短期的债务风险，改善了该家庭资产的结构，降低了家庭资产的市场风险，也改善了家庭的现金流（降低了约 10 万元还贷支出）。

“结果，小张对家庭财务状况的焦虑明显降低。他和妻子可以生活得更开心也更自在，同时改善了他们目前的生存状态和生活水平。

“当然还可以进一步建议调整支出：增加 2 万元保险支出，为小张安排一份 200 万元左右的意外及人寿保险，同时为未来积累一笔养老资金。这样做的好处

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

是，即便是承担家庭主要收入来源的小张出现了意外，其家庭其他成员的生活水平也不会有太大的影响。上述理财建议只是通过这两个简单的步骤，没有让他多赚钱，也没有让他多省钱，甚至降低了资产水平，增加了支出；但却极大地改善了他家庭的财务状况，增强了该家庭抵抗外在和本身的各种风险的能力，建立了一个相对财务安全的生活体系，从而让小强一家生活得更自在、开心，生活质量更高。同时，该建议也为他们未来人生的各个发展阶段预先做了一定的财务安排，应该说是不错的理财建议和安排。

“一个有经验的理财师要做出这样的建议也并不难，难的是让小张理解并且认同从而实施这个建议。这花了我很长时间。要让他理解这个安排的原因并不是完全基于对一些投资市场的判断，而更多的是基于对金钱的认识和把握，基于对生活的把握和态度。

“其实，我们遇到的大部分理财问题，都是因为客户不能够正确地认识金钱的真相而继续死守着与金钱之间的不健康关系。这种关系会妨碍我们有效地把握财富、管理财富，也不能让我们尽情地享受生活。

“金钱能够为我们做很多事，金钱也确实有令人称奇的魔力，在某种程度上，我们生活中的每一个领域都和钱有关。我们财富的数量将直接影响到我们的亲情、友谊、健康，乃至日常生活的各个方面。但我们一定要控制财富，而不能让财富过多地控制我们自己的生活。

“所以，我们理财师的任务不仅是要帮助我们的客户增加他们金钱的数量，更重要的是要增加他们驾驭和使用财富的能力，从而让金钱的价值真正地体现出来。”

经济新常态，中国人的新机遇

中国经济的黄金时代已经过去，进入了新常态。新常态下经济增速逐步放缓乃大势所趋。

在经济新常态下，中国人在财富管理方面无疑要采取更稳健的策略。但这仅仅是新常态下的一个方面，就像每一枚硬币总有两面，经济新常态的另一面则是中国人面临的新机遇。

经济增速的下行意味着过去依靠要素投入的方式来拉动经济的模式将无以为继。因此，推动经济进步只能依靠科技的进步、制度的创新和全民创业对于生产力的提振。这种推动经济增长动力的转变，改变的将不仅是经济增长方式，也是中国广大民众改变命运的一次重大机遇。

在依靠要素投入拉动经济的背景下，那些掌控要素资源的人往往手握着我们的经济命脉以及由此产生的财富，这客观上导致了要在社会上获得成功更多的是依赖其是否拥有资源而不是个人的能力和努力，这使得很多年轻人只会“拼爹”而不愿奋斗。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

经济增长方式的转变等于从根本上改变了上述不良社会现象的基础，从而有利于形成一个更公平的、社会各阶层之间能够顺畅流动的、鼓励个人奋斗的社会。

经济增长方式的转变也要求政府进一步破除一切束缚发展的体制机制障碍，创造一个让每个有创业愿望的人都有机会自主创业的空间。就像李克强总理在2014年达沃斯论坛上说的：要建立一个社会，让创新、创造的血液在全社会自由流动，让自主发展的精神在人民当中蔚然成风，要在中国960万平方公里的大地上掀起一个大众创业、万众创新的浪潮。

为了形成我们期望的全社会创新、创业的局面，政府要大力发展民生事业，促进基本公共服务均等化，加强社会保障，包括为创业当中的失败者提供保障，为他们再次创业提供机会。

经济发展方式的转变和由此引发的对创新、创业的倡导带来的第二个机遇是：资本市场的机会。

无论是中国经济体制改革的深入推进，混合所有制的推动还是给创新创业者提供更好的服务、资源和实现财富的机会，都要求中国必须建立一个强大的、多层次的、既符合中国国情又符合国际惯例的资本市场。因此，在经济的新常态下，中国资本市场必将迎来一个巨大的发展良机。这无疑也给中国人的财富管理带来了一个巨大的机遇。

经济新常态要求我们的经济以结构性改革推进结构性调整，着力推进体制创新和科技进步这两大方面。所以，今后也许我国的经济总量增长会放缓，但局部

的、行业性的、创新型的机会将层出不穷并不断深入演化，持续发展。这其中最大的机遇将来自于科技的创新所带来的新的需求，来自于产业升级和消费升级产生的新需要，来自于制度创新、管理创新、模式创新带来的新的比较优势和由此带来的新市场。

最后，也是经济新常态给中国人带来的最大的好处是：一个更加稳健平和的财富管理模式正在向我们走近，这本身就是我们的福音。因为，只有在稳健平和的财富态度中，我们的生活才能够更从容、更悠闲、更安全，因此，也更幸福。

新常态下的财富管理特征

财富管理的一个基本原则是必须和所处的经济环境相一致。中国经济进入了新常态，当然财富管理的方式也要相应调整到适应这个新常态经济的财富管理新常态。

“新常态”现在成了重要的经济术语并运用到各个领域——运用在金融体系，代表着更低的金融杠杆、更严格的监管；运用在商业领域，意味着消费群体、消费观念和消费结构发生了变化，消费的提供模式也将发生根本变化。

新常态下的宏观经济环境，必然意味着财富管理模式的新常态。财富管理的新常态应该具有以下特征。

一夜暴富成为过去

过去 30 年中，中国经济高速发展，各行各业充满机会，社会财富也以几何级数增长，于是我们周围充斥着各种一夜暴富的故事，大家在财富管理上也都在追求一夜暴富的机会。但这都将过去，全社会财富的增长将进入合理的区间。人

们在投资上将从一味追求高收益转为资产的均衡配置以寻求财富的稳定成长；土豪式的消费模式将受到鄙夷，进而转变为追求理性均衡的消费；股票不再仅仅用来炒，更多地回归到投资属性；房产更不应该用来炒，而应回归其居住（可以自己住或租给别人住）的功能上来；我们一直倡导的家庭理财规划也将会成为真正的新时尚。

刚性兑付必将被打破

刚性兑付是指信托等资产管理机构，出于维护自身声誉、保持社会稳定等因素考虑，超越信托合同和信托法的有关责任要求，为信托投资者（受益人）提供额外的风险保障。刚性兑付不是制度约束，而是信托业基于多种因素考虑所采取的经营策略。虽然这对制度重构后信托业和企业债券市场在起步发展阶段起了重要的支撑作用，但这同时破坏了社会公平，特别是扭曲了资本市场的定价机制，其所形成的不正当竞争对金融市场的有序发展和成熟稳定造成了巨大的潜在风险。这种局面一定会被打破。

保险成为家庭必备

宏观社会环境和保险行业本身制度的设置，使得保险产品乃至整个保险行业在 21 世纪最初的十几年中发展得不尽如人意。保险从业者也经受了巨大的压力。随着经济新常态的到来，当然也因为保险行业自身的突破和变革，保险将走进千

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

家万户，并因其强大的长期理财功能、风险管理功能和财富管理和传承功能而成为每个家庭必备的理财产品。一个人一生中如果只买一种理财产品，他应该买的
就是保险产品。这样的新常态将很快到来。

房产不是不败市场

在过去十几年中，在中国唯一买了一直赚钱的就是房产，于是人们形成了房子长期来看一定上涨的思维惯性。即使在现在市场普遍认为房价要下跌的环境下，很多人仍然认为下跌只是短期现象，长期来看房子仍旧看涨。但这是不真实的。过去 20 年的房市行情只是房产市场化初期商品房短缺带来的特殊现象，就像改革开放之初中国处于短缺经济时代，商品只要生产出来就能卖掉一样，现在这样的状况早已经一去不复返了。房产必将挤掉泡沫，回归理性，今后，房价无论是涨还是跌都是正常的。这就是房价的新常态。

迎接危机

影响宏观经济的因素很多，但分析经济趋势时一定要抓住主要因素，特别是找到内在的核心因素。

中国经济下行的内在逻辑

中国宏观经济的增速从2010年以来，每年持续以0.5%~1.0%的速率下行。其核心的内在原因就是中国人口红利的急速消失并立即转换为人口负担。

人按年龄分为三种：第一种是孩子，他们需要抚养而不创造财富；第二种是老人，他们需要赡养也不创造财富；第三种是介于老人和孩子之间的青壮年人，只有他们才创造财富。

虽然目前中国的人口总数仍在增长，但15~64岁之间的青壮年人在2010年之前每年是增加的，从2010年以后就开始减少了，而且这个减少是持续的，并且是不断加快的。根据社科院发布的《社会蓝皮书：2015年中国社会形势分析与预测》，在2020年之前，我国劳动年龄人口将年均减少155万人；2020—2030年

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

将年均减少 790 万人；2030—2050 年将年均减少 835 万人。预计到 2050 年，中国劳动年龄人口将减少 2.5 亿人。如果再进一步细分来看，19~22 岁的年轻人在 2009 年达到峰值的 1 亿人，而在以后短短的 10 年间将减少一半，只有 5000 万人。而在 16~34 岁人类最富创造力年龄段的人口目前在 4 亿人左右，但在未来的 10 年中，这个年龄段的人口将下降 1 亿人。

不需要复杂的经济学理论，只要基本常识就可以知道：当创造财富的人总体上减少了，特别是最富创造性的年轻人的绝对数量大幅度减少时，还想让人口每年创造出来的财富实现持续增长，这是不可能的。事实上，20 世纪 90 年代以来日本经济一蹶不振，2010 年以来欧盟经济的复苏缓慢等现象，其内在核心的因素也同样是这些地区劳动力人口达到峰值后开始下降，同时老年人口比例迅速上升。

影响中国经济增速的，除了人口年龄结构这个核心的内在因素外，还有一些非常重要的因素，使得中国传统的拉动经济增长的方式无以为继。一直以来，拉动我国经济高速增长的最重要的动力是投资和出口。

首先看投资，特别是房地产投资和政府主导的投资。这些投资经过十几年的年均 20% 以上的超高速发展到现在，一方面确实极大地提升了我们的居住条件以及全社会的基础设施的条件，但另一方面也带来了经济结构的失衡、产能过剩、房产投资过剩、环境和资源的压力，甚至社会财富分配差距的加大等各种问题。而这些问题积累到今天，已经到了必须调整的时候，这使得我们的投资无法再保持之前的高速增长的态势。最近提出的“一带一路”的建设规划，正是希望

将过去我们在国内的做法，推广到海外，再延续过去拉动经济的套路。这一战略眼光无疑是宏大的也一定是有效的，但中国政府通过行政的手段在国内畅行无阻的方法，在海外推行不会那么容易。因此，海外市场的增量在短期内很难迅速放大，无疑将无法弥补国内需求的减少。

再看出口，正是因为劳动力绝对数量的减少导致劳动力成本急速上升，使得中国制造的优势不再；加上美元的升值使得人民币被动地升值、全球经济的疲弱和以美国为首的发达国家的贸易保护和制造业的重塑，都使得我国的传统制造业的优势迅速丧失。国家统计局公布的2015年第一季度的经济数据显示，房地产开发投资增速为8.5%，降到了个位数；而进出口增速为-6%，这些正验证了上述分析。

人口的迅速萎缩和老化加上传统发展方式的无以为继，使得我国经济结构面临深层次调整。再加上全球经济的放缓，预示着中国经济发展的减速还在进行时，且不会很快结束。

中国资产泡沫破裂的逻辑

所谓资产泡沫就是资产的价格远远超出了其内在价值。而当一个资产的价格长期严重偏离其内在价值时，最终，价格就会向其内在价值迅速回归。资产是有惯性的，这个惯性决定价格回归的过程中，不会在回到其内在价值时就停止，而是会依照惯性继续下跌，直到远低于其内在价值的水平。之前价格向上偏离的幅度越大，价格回归时向下的偏离也越大。就像一个被拉离平衡位置的单摆，一旦

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

放手，它会达到反方向同样的偏离位置。这个过程就是资产泡沫的破裂。

一个地区资产的内在价值与其经济的成长率具有密切关系。以一只股票来说，100 倍的市盈率是否高，要看这只股票是否具有成长性。如果该股票能够保持 50% 的利润增长率，100 倍市盈率就是一个合理的估值。相反，如果该股票的利润不再具有成长性，那么 20 倍的市盈率可能都太高了。了解了经济成长和资产价值的关系，就很容易明白为什么一国出现资产价格的大幅下跌，往往发生在其经济增长迅速放缓的阶段。

中国房地产资产的价格是否有泡沫，不需要再罗列数据来说明。但之前这个泡沫没有破，是因为我国有全球第一的超高速的经济增长。在经济高速增长背景下，房地产资产的泡沫其实没有看起来的那么大。但是当我们处在经济增速不断下滑的背景下时，房地产资产的价格即使不再上升，其泡沫也会随着经济下滑而不断变大。如果经济持续下滑，泡沫就会持续地被放大。除非让房价随着经济下滑而下降。但遗憾的是，经济下滑又需要房地产价格的坚挺。近期房地产的救市政策就体现了这一经济管理的逻辑。到此为止，资产破裂的逻辑链终于完成了。

我们将这个逻辑链再整理一遍：经济增速的下滑是各种内在和外在不可抗因素共振的结果，无法改变。在过去依赖房地产拉动经济的背景下，中国房地产资产已经产生了很大的泡沫。而经济的持续下滑又持续地加大了这个泡沫的压力。同时我们的经济决策部门在经济下滑的情况下不允许通过房价下跌来释放这个压力。最终，这个泡沫在不断加大的压力下只能走向破裂。

房地产资产是这样，那么股市资产又如何呢？逻辑是完全相同的。区别只在于后者更易吹大也更易破裂（2014年下半年到2015年的短短的9个月里，股市资产的价格已经上升了1倍，然后泡沫又迅速破裂，完成了一个轮回）。如果股市再出现暴涨，这样的轮回还会继续。

其实，除了房地产和股市的泡沫外，还有一个更大的潜在泡沫需要警惕，这就是人民币。20世纪90年代以来，人民币一直是被严重低估的，到了2005年，人民币开始释放过度低估的压力而进入升值通道。接下来的10年中，人民币对外升值对内贬值，迅速释放了低估的压力。到了2014年前后，人民币已经不再被低估。但也没有被高估，因此谈不上泡沫。但同样的逻辑，随着经济的迅速下滑，人民币汇率如果不同步下调，必然会导致人民币汇率虚高。但目前经济的诡异之处在于：人民币需要走向国际化，而人民币国际化又要求人民币保持稳定和坚挺；同时，美元的强势又让人民币被动地跟随升值；而经济的下滑需要发行更多的人民币并希望推高人民币的通货膨胀水平，所有的这一切都在吹起人民币这个泡沫。所以，我们看到人民币正在迅速地泡沫化，需要通过汇率的大幅调整来消除这个泡沫。

房地产、股市和人民币就是我们说的中国资产的泡沫。这三个泡沫最终都将破裂，并且通常会相继发生。因为一个资产泡沫的破裂必然引发经济的巨大震动，从而引爆另一个泡沫。

这三个泡沫哪一个会最先破裂？一般来说股市的泡沫最为脆弱，通常是最先破的。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

就在准备结集出版整理本书稿时（2016年7月），市场已经验证了这点：股市的泡沫已经挤去了大半，人民币汇率也在2016年迅速下跌，短短的半年时间跌去了过去5年的涨幅。所以说，中国资产的泡沫不是破不破的问题，而是中国资产泡沫破裂的大幕已经拉开，这出大戏的序幕已经上演。现在，我们需要关心的是高潮何时到来，高潮之后的结局又如何。

对世界的影响

预期中的中国资产泡沫的破裂，引发的将不只是中国的金融危机，而是会波及全球资本市场甚至全球经济体系。这也将会是首次由中国引发的全球金融危机。

需要分析的是，中国资产泡沫的破裂对全球资本市场乃至全球经济只是产生震动还是具有实质性的影响。按照一般情况来看，中国经济虽然已经成长为全球经济举足轻重的一极了，但毕竟我国经济，特别是金融体系与全球还没有实现全面连接，因此中国资产泡沫破裂对全球的冲击波在传导时会有很大的衰减，对全球的影响也许不会太大。

但我们还需要注意另一个事实：美国股市从上次金融危机之后已经走出了一轮巨大的牛市，道琼斯工业指数从2009年的底部到现在，已经上涨了大约200%。与此同时，2017年后，美国股市将面临两个巨大的压力：一个是美元预期的升息；另一个更重要的压力是美国大量婴儿潮时期出生的人到时将逐步进入退休的年龄，他们将开始不断地提取美国股市最重要的资金来源——养老金。由于这两大压力加上市场本身已经不再便宜的估值，我们预计美国股市从2017年

起将有巨大的调整需求。而中国资产泡沫的破裂很可能成为触发美国股市调整的导火索（当然也可能反过来）。如果中美两大市场发生连锁反应，全球目前已经不便宜的资本市场和极其脆弱的经济都将受到重创就并不奇怪了。

迎接是应有的态度

本文似乎描述了一个灾难的场景，题目中表明态度的词语却是：迎接。

“迎接”应该是我们对待未来金融危机应有的态度。

经济、资本或财富等都有一个内在的基本属性——惯性。这一特点再加上人类贪婪的本性就决定了在自由市场经济体系下，经济成长也好，资本市场的价格也好，都遵循波浪式变化的规律——经济的复苏、繁荣与衰退、萧条总是交替发生；资本市场的牛市与熊市也总是交替地到来。经济的衰退和资本市场的熊市都是市场对过于偏离平衡的经济或股市的自动修复的过程，是经济和市场运行必不可少的一个环节。因此，我们不应该将其看成负面的东西而极力规避。当然，政治家和经济管理者们用各种方法试图消灭经济衰退和市场的调整，这是他们的角色所决定的，可以理解。但真实情况是，全球经济的波动和资本市场的价格并没有因为这些经济管理者的忙碌而变得更加平静，恰恰相反，自从人类发明了各种宏观调控的工具以来，全球经济和资本市场出现危机和大幅波动的频率变得更高，甚至波动也更大了。

在自然规律面前，我们确实应该学习变得更加谦卑，更加懂得尊重。我们最大的危机不是危机本身，而是不让危机发生。

通货膨胀下的理财策略

针对不同程度的通货膨胀，需要不同的理财策略，以便保护好自己辛苦积攒的劳动果实不被通货膨胀偷走。

通货膨胀直接关系到老百姓的生活。一个负责任的政府有义务稳定其发行的货币的购买力。一张纸币具有的购买力的基础来自于，也只来自于发行该纸币的政府的信用。在通货膨胀中，与一个政府发行的货币的购买力同时流失的是政府的信用。我们非常高兴地看到对通货膨胀的控制已经越来越成为我们政府宏观调控的主要目标，而且我们也相信政府能够很好地控制通货膨胀。

但其实，通货膨胀是非常难控制的宏观经济指标，要做好并不大容易，通货膨胀一旦起来，要压下去很难，而且代价很大。

改革开放以来我们就经历过一管就死、一放就乱的年代，也经历过 20% 的高通货膨胀。因此，任何时候对通货膨胀都不可以掉以轻心。政府应当如此，老百姓也应当如此。当然，老百姓最关心的是如何保护好自己辛苦积攒下来的劳动果实不被通货膨胀偷走。

在通货膨胀下的理财需要针对不同程度的通货膨胀来考虑。一般大致上可以分为5%以内的温和通货膨胀、5%~10%的较高通货膨胀、10%以上的高通货膨胀和甚至高达3位数的恶性通货膨胀等情况。

2%~5%的温和通货膨胀一般出现在经济最健康的时期（太低的通货膨胀对经济并不有利）。这时一般利率还不高，经济景气良好。这时，虽然出现了一些通货膨胀，但千万不要购买大量的生活用品或黄金，而应当将你的资金充分利用，分享经济成长的好处。一个积极的投资者应当将资金都投到市场上。此时，无论股市、房地产市场还是做实业投资都很不错。有进取心的投资者甚至可以考虑利用借贷的方式增加投资资金，当然这个思路的另一面就是这时一般不要购买债券，特别是长期的债券。而且要注意的是：对手中持有的资产，哪怕已经有了不错的收益，也不要轻易出售，因为更大的收益在后面。

当通货膨胀达到5%~10%的较高的水平时，通常这时经济已经进入过热的阶段，常常是股市和房地产市场高涨的时期。这时政府已经出台的一些调控手段往往被市场的热情所淹没。这时是理性的投资者离开股市的时候了，对房产的投资也要小心了。企业的所有者仍然会有很高的收益，但盲目地扩大生产追加投资是不可取的，有远见的企业家甚至要为即将到来的冬天准备好粮草。

在更高的通货膨胀情况下，经济明显已经过热，政府必然会出台一些更加严厉的调控政策，经济软着陆的机会不大，基本上紧接着会有一段时间的衰退期。因此这时一定要离开股市了。房产作为实物资产问题不大，甚至可以说是对抗通货膨胀的有力武器，但要注意的是不要贷款买房，因为这个时候的财务成本是很

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

高的，也绝不能炒房，甚至不是投资房产的好时候，手中用于投资的房产也要减持，因为在接下去的经济衰退期中，房地产市场也一定会受到影响。这时，利率应当已经达到了高位，长期固定收益投资成了最佳的选择，如长期债券等，但企业债券要小心，其偿付能力很可能随着经济的衰退而消失。还有保险，如储蓄型的保险也可以多买一些。

当出现了恶性通货膨胀的时候，理财就很简单了：以最快的速度将你的全部财产换成另一种货币并离开发生通货膨胀的国家。这个时候任何金融资产都是垃圾，甚至实物资产如房产、企业等都不能要，因为这里的经济必将陷入长期的萧条，甚至出现动乱。而黄金、收藏品这时成了不错的选择，因为这些是可带走的、没有地域性的实物资产。

失业率与个人理财

记得多年前我在加拿大的时候，在媒体上看到这样一个事件：一家博彩公司申请在某区开设赌场。开赌场当然对当地的社区有一定的负面影响。因此，对于赌场的开设，当地政府启动了行政听证程序。该博彩公司为了获得审批通过，在媒体上投入重金宣传开设赌场的好处，其中最重要也是被反复强调的好处就是能够提供数百个工作岗位，解决数百人的稳定就业问题。最后，在数百个就业岗位诱惑下，当地居民忍受了赌场带来的负面影响，通过了该赌场设立的提案。

在西方社会，无论是在普通的新闻媒体还是经济投资类的专业媒体上，关于宏观经济的指标，我们最常看到的就是失业率指标，其次是通货膨胀指标，相对来说，国民生产总值（GDP）的指标最不受到重视。理由很简单，GDP 只是一个数据，而失业率直接关系到每个正在找工作和正在工作的人的利益。他们找工作的难易、工资福利的高低、工作的稳定性，甚至失业金的多寡都受到失业率的影响。

我国目前 GDP 和 CPI 每月都有公布（准确与否是另一个问题），但失业率的

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

统计数据却一直缺失。我们偶尔会看到一个叫城镇登记失业率的数据。城镇登记失业率意味着不是城镇户口的人失去工作不算失业，有城镇户口不去主动登记也不算失业。这一系列的不算，得到的城镇登记失业率还有什么意义？这是一个比没有数据更坏的数据，因为一个错误的数据会对政策产生误导。

中国真实的就业情况到底如何？现在城镇登记失业率相当稳定地维持在4%多一点，但城镇真实失业率可能要高出这个数据一倍以上。如果考虑农民的失业问题，我国的就业形势其实极不乐观——我们现在看到的民工荒只是一个暂时现象，长期来看就业问题仍是我国经济的根本问题。我国内需不足的现象其实是就业不足的一个表现。

失业率尽管是一个宏观经济指标，但与我们的个人理财息息相关。在成熟的资本市场上，股市是经济的晴雨表，那么股市的晴雨表是什么？失业率！君不见，华尔街的投资家们，每到政府公布失业率数据的时候，无不屏息以待。事实上，失业率是最灵敏、最真实反映宏观经济运行情况的指标之一。而且，失业率指标对资本市场和其他投资市场都有很好的反应。对失业率的正确研判，可以很好地指导我们投资理财的操作。

微观上看，一个人或一个家庭的财务状况很大程度上取决于其家庭成员的就业状况。失业率（整体的就业环境）还会影响到一个人的就业态度。在失业率高企阶段，就应该当好卧槽马，好好地保住工作。相反，在低失业率环境下，不妨向老板要求涨涨工资。同样道理，在高失业率环境下，家庭消费应当适当控制，提高家庭的结余比例，积谷防饥，同时，家庭的紧急备用金也要适当多留一点。

失业率对个人投资理财最大的影响应该是企业经营和股权投资。1992 年到 2007 年的 15 年是中国民营经济的黄金时代。在这 15 年中个人财富增长最快的方式就是投资实业。事实上，目前的中国富裕人群中，80%以上都是拥有自己企业的人。但从目前形势来看，综合各个方面的因素，我们认为，在中国做企业的黄金时代已经过去了。只有当我们的社会找回了缺失的失业率，并且将失业率作为政府在经济上最重要的指标来考核的时候，中国的经济增长模式才能够真正转变，中国的内需才能够真正被激发起来，中国民营企业的黄金时代也才有可能再次到来。因为提供就业岗位最主要的力量是广大的民营中小企业。

盯紧利率

一位多年的客户向我咨询：现在资讯如此发达，从宏观经济到国家政策，地球上任何地方发生的事情，全世界在几分钟之内就都知道了，但个人理财这点事，各路专家却众说纷纭、莫衷一是，看了他们的分析让我们更加无所适从。你常说财富有其内在的运动规律，那么影响财富运动走向的最根本的因素是什么？你不要说得太复杂。只说一条，最重要的。

看着已经成了老友的客户，我在咖啡馆的餐巾纸上写了一个公式： $V=E/I$ 。

然后我解释道：这是一个最简单的资产定价模型。虽然看似简单，但只要真正读懂了这个公式，个人理财基本就够了。

我继续解释道： V 是一项资产的价值， E 是该资产每年带来的收益， I 就是利率。

比如，宏观经济向好，一项资产的预期收益就可能上升，因此该资产的价格也就会上升。所以，资产价格与宏观经济是正相关的。

还要看到，资产产生的收益并不都属于资产所有者。收益首先要先交一部分

给国家，剩下的才属于资产所有者。这个要交给国家的部分就叫“税”。我们假设房产产生的收益原来不要交税，现在国家规定，房产产生的收益都要交 50% 的税，理论上说该房产的价值就下降了 50%。所以税收政策可以严重影响资产的价值，国家也很乐意用税收的手段来调节资产的价格，尽管这样的调节是杀鸡取卵。

但对资产价格影响最大的却是利率。一般来说，宏观经济景气与否或者税收政策对资产能够产生 20%~30% 的影响已经很大了，但利率升降对资产价格的影响却可能达到数倍。利率从 2% 升到 8%，理论上，资产的价值应该下降四分之三。

格林斯潘当美联储主席的时候，投资界有一个说法，格老是这个世界上影响力最大的人。而格老其实只有一个权力，就是制定美元的利率政策。事实上，次贷泡沫的产生，以及后来泡沫破裂导致次贷危机的真正原因，正是格老把美元的利率调下调上的结果。

所以，影响资产价格的关键在于利率。解铃还须系铃人，控制资产泡沫的关键也在于利率。

20 世纪 90 年代初，我国也出现过资产泡沫，房价涨得很厉害。当时中国经济掌门人朱镕基靠什么调控的？很简单，他从没用过一次多少部委联合发文这种花拳绣腿，而是直接将银行利率调到 10% 以上，房价应声而落。

比较 20 世纪 90 年代 12% 的利率，到了 21 世纪，我们的利率又降到了大约 2% 的水平。所以按照我们的公式计算，哪怕其他因素（居民收入的提高、房产

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

品质的提高、货币的大量发行)不变,房产价值本身也要提升到原来的6倍。所以21世纪以来中国房产价格的上升是符合经济规律的。

所以,在我们老百姓的个人理财中,要做的就是眼睛紧盯着利率。

21世纪以来,我国一直处于低利率状态。这基本就决定了中国财富的走势——一路高歌猛进。而这十几年中个人财富增长快慢和个人负债水平成正比,除了因为负债其实就是加了杠杆让理财更加积极进取外,更重要的是,这十几年里我们负债的成本太低了。

过去,我常常告诉客户:在中国获得财富成功的关键在于要拥有产权而不要拥有债权。也就是有了钱,要将其变成资产(股票、房产、私募股权等),而不应该借给别人(比如存钱、买债券就是将钱借给了银行和债券发行人),其根本原因还在于我们的利率太低了。

利率高低的分水岭是多少?大约就在4%~5%的水平。利率在4%以下,我们前面介绍的很多理财原则都可以继续实行。利率到了这个水平之上了,就要小心了。

事实上,21世纪前十几年只有2007年的利率调升到4%以上,而且在2008年又迅速地调下来了。回头看看,我们确实应该一直持有资产直到2007年下半年将其卖出,并且在2008年年底再将其买回来。

投资理财的人都很关心国家的宏观经济政策。而国家的宏观经济政策和手段也非常多,但要说最直接、威力最大的政策,核武器级别的政策就是调整基准利率。

再析 $V = E/I$

上文我们分析了这个简单的资产定价模型： $V = E/I$ （这里 V 是一项资产的价值， E 是该资产每年带来的收益， I 就是利率）。

这个公式看似简单，其实博大精深，内涵非常丰富。我们就其内涵和对个人理财的指导意义做进一步分析。

第一，从这个公式，我们看到一项资产的价值是其未来收入的折现。故利率不变，收入上升其资产价值就会上升。重要的是，这个规律反之亦然，即资产价值上升也意味着收入的上升。例如外资和一国内企业合资，给该企业带来了很多的资金、技术和管理，这无疑将极大提升该企业的价值，随之而来的一定是该企业收益的大幅提升。房产也是这样，这些年城市房产价格的不断上升，也必将推动房租的不断提升。

第二，如果一项资产从不产生收益，从理论上讲这个资产的价值为零。例如：现在有很多地方的房子根本没人去住，如果我们判断未来也不会有人去住（比如现在很多三四线城市周边大片开发的房产项目，周围没有任何配套服务设

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

施，当然不会有人去住。同时又因为没有人去住，所以这些配套服务设施一定不会建在那附近，从而形成死循环，未来一样不会有人去住），那么，这个房子的价值就是零。

第三，该公式还告诉我们：只要能带来稳定收入，就是有价值的资产。我们普通家庭获得收入最主要的方法是通过劳动，所以人力资源也是资产。特别对于工薪阶层，家中主要赚钱的人就是该家庭中主要的“资产”。

用上述理论，我们来分析一些我们身边的理财现象。

其一，家庭的保险安排。现在保险的延伸功能越来越多了，这暂且不论。这里我们只讨论保险最本质的功能：保障。一项资产，无论是人力资产还是实物资产，都可能因为某些意外的原因而灭失，从而使收入中断。保险就是在家庭的资产出现意外的时候，给家庭的收入带来一定的补偿。所以一定要给家庭的“资产”买保险。比如一对夫妻带一个孩子有一套房产的普通家庭，如果先生是家庭的主要收入来源，则应该给先生和房产买保险。

有些女士说：房子比先生可靠。如果忽视了感情的因素只从资产的角度来说，这是对的。同样作为资产，房产的确比先生可靠。首先，房产不会变心；其次，房产不会生病、失业、死亡，因此出现各种意外的概率也要小得多。

其二，我们来看看家庭资产配置的问题。一个均衡的资产配置应该是将该家庭的人力资产和投资资产综合起来考虑的。例如：夫妻一方选择下海创业，另一方则应该选择相对稳定的工作；夫妻都是公务员的家庭，其投资资产也应该更积极一些；而夫妻共同经营自己的小公司的家庭，其家庭的投资资产就应该更

保守。

最后，我们再来看看房产调控问题。如果说个人理财最直接的是追求个人财富的最大化，那么国家的宏观经济政策（属于国家理财的范畴）就应该追求国家财富的最大化。国家的资产主要由企业资产、房地产资产和人力资源资产三部分构成。国家应该追求的是这三部分之和的最大化而不应该单纯追求房产资产最大化。太高的房产成本不仅挤压了人力资源的收入，也降低了企业资产的收益，从而，使得国家的财富总值并非最大化。所以，房产过热对国家经济不利，应该调控。如果单从控制房价的角度，从前面的资产定价模型来看，大幅升息是最有效的办法，但实行起来利率的变动牵涉面太广，切不可随意实行。现在政府调控房价主要采用的是增加税收的办法，这也有问题。首先，增加税收是否能够将房价降下来尚不确定；其次，就算能够降下来，我看也不一定是好事。因为这样让房价降下来，并没有降低使用房产的成本，反而是增加了。而这增加的成本当然最后都是由房产使用者承担，因此增加税收不会增加反而是进一步减少了人力资源资产和企业资产的价值，这将导致国家总体资产价值全面下降。

其实，从国家财富最大化的角度来说，增加土地供应才是调控房价的最佳手段。增加房地产的供应能够有效地降低使用房产的成本，从而可以使国家的人力资源和企业资产的价值都获得大幅提升，进而实现各方多赢的局面。

市场的惯性定律

一切物体在不受任何外力的作用下，将保持原来的运动状态，直到有外力改变这种状态为止。这是牛顿第一运动定律。

这个定律告诉我们，一切物体都具有保持其原有运动状态不变的属性——惯性，因此这又称为惯性定律。这是物理学在解释物质世界运动规律中的一条基本定律。

其实，世上所有物体都具有这种内在属性——惯性。所谓惯性就是保持事物原来运动方式的特性。要改变事物原有的运动方式，必须对其施加外力。

我们还发现，不仅有形的物质有惯性，无形的物质，如电磁场、引力场等也有惯性。

更进一步，我们把这个规律放到社会学上来看，发现同样适用。

人对世界的认知主要来自于耳濡目染和老一辈的言传身教。因此，人的行为、观念、生活方式、价值和道德体系等文化现象都不可避免地也体现出惯性的特征。而社会的运动方向来自于该社会中所有人共同的运动方向。所以，社会形

态和社会现象等同样具有惯性的特征。我们可以说，无论是社会形态、文化、上层建筑乃至人的思维、行为方式等无不具有惯性，也就是维持原来状态的特征。

我们看到，一种文化现象非常强大的时候，要改变起来就非常困难，需要经历更长的时间。比如，在欧洲，奴隶制度阶段非常发达，相对来说封建社会制度阶段就被称为黑暗的中世纪，社会几乎没有什么发展；而到了下一个资本主义阶段——不仅从欧洲起源而且发展壮大起来——又是非常的发达。相比中国，正好相反，因为奴隶社会相对并不发达，因此，封建社会在中国发展到了极致，也因为封建社会的极端强大，资本主义社会在中国尽管萌芽很早但一直发展不起来。这样的社会形态的现象，也可以用社会的惯性来很好地解释。

宏观经济的运行是所有参与经济活动的微观个体行为的综合体现。经济具有周期性现象。一个经济周期一般分为四个阶段：衰退、萧条、复苏、繁荣。这四象循环的特征，其实就是经济本身具有惯性的体现。

股票市场的走势是该市场所有参与者行为方式共同作用的结果，这些当然也都是具有惯性的。股市的惯性在股票市场上表现出来的就是波浪理论的特征。上升五浪，下跌三浪，都是波浪式上升和下降，不会一波下跌就到底的。到了底部也要有一个时间逐步消耗掉原来的运动趋势的惯性才能够转变其运动的趋势。从股票市场的图形上来看也是如此，一个大熊市的底部，一般不会出现单底的V型反转（除非出现了特殊事件而导致临时的市场崩盘），常见的底部形态是W型的双底、倒头肩的三重底，甚至是更复杂的底部形态。

而所谓弱市不言底，牛市不言顶，其实也是对股市中强大的惯性的一种描述。

市场趋势的改变一般有两种情况：一般情况是渐变，逐步消耗掉市场原有的动

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

力，最终也可能变坏。走向其原有运动的反面，这需要时间，所谓以时间换空间就是这个意思。另一种情况是突变，市场突然改变原有的运动方向。从物理学上我们知道，这需要强大的外力，而且惯性越大，要改变原来运动方向所需的外力也越大。

一个物体惯性的大小取决于该物体的质量。相对应，一个经济体或者一个股票市场惯性的大小就是该经济体的体量或股市的成交量和市值。以目前中国经济的总量来说，要改变中国经济迅速下行的趋势显然不是短期内可以实现的。当然股市从6000点一路摔下来，要想在短期内改变惯性的方向，掉头向上，不要说自身的经济环境、周遍的经济环境不允许，就是经济没有这么糟，也要有充分的时间消化前期的惯性才能够改变方向。

宏观经济当然也是如此，现在市场有一种乐观情绪，认为经济会在政府的经济刺激政策下很快复苏。但从经济周期的角度来看，尽管一个周期的循环时间可以有长短，但基本上经济周期的四个阶段都是要经历的。现在经济应该还处于衰退的过程当中，要到复苏阶段，至少还要经历一个萧条阶段。不大可能这个季度还在衰退，下个季度就开始复苏了。因此，我们要对这个冬天的长度有充分的思想准备，它会比许多人预计的都要长。

理财师本不应为一个市场的短期走势做过多的分析和判断。因为市场是什么情况都可能发生的，对此我们很难做出准确的预测和判断。但市场有其基本的运动规律，要做好理财，就必须要把握好这些规律，按照规律来分析市场、预测市场的运动方向并顺势而为，这样才是做好理财的科学态度，而不能按照个人意愿一厢情愿。发个狠，下个决心，是无法改变这个社会的运动趋势的。

可怕的是不让危机发生

近年来中国经济进入了新常态，经济的增长速度呈逐年下降的趋势。坊间，尤其是海外，中国将出现金融危机甚至经济危机的言论不绝于耳。当然，照例又会有很多学者和主流媒体来批驳这个观点。本文无意就上述两方观点做深入分析，而是想分享关于经济危机的两个误读。

第一，讨论经济危机是否会发生。这就像讨论是否会出现冬天一样没有任何意义。复苏、繁荣与衰退、萧条周而复始地出现是自由市场经济的基本特征，是由经济本身的惯性属性决定的，就像一年有春夏秋冬四季周而复始地循环是自然的规律一样。所以，一个真正的经济学者不应该去论证经济危机会否到来，而是要分析危机什么时候会来，是什么原因导致危机发生以及如何更好地渡过危机。

第二，认为经济危机是坏事。这是一个更大的误区。举个例子，父母们看到孩子发烧了，就赶快给孩子吃退烧药。其实发烧本身不是病，只是有些导致发烧的病的外在表现症状而已。经济危机也是如此，危机本身并不是病，只是经济结构失衡、产能过剩的一种外在表现形式而已。所以当经济危机来临时，我们真正应该对付的是导致经济危机的产能过剩和结构失衡，而不是经济危机本身，就像

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

我们发热时真正应该对付的是流感病毒而不是发热本身一样。

当然，经济危机太严重会影响到经济危机发生地区的人们的正常生活，是当地政府不希望看到的。所以对待经济危机时，我们真正应该做的是未雨绸缪，做好准备，主动有序地调整经济的结构，降低经济危机对人们生活的影响，而不是一味控制，使它不发生。

就像我们不要期望冬天不会来，也不要觉得冬天来了就是坏事情，但我们确实应该在冬天到来之前做好防冻的准备。

这让笔者想到世界经济史上的一件往事。1929年的世界经济大萧条给美国经济带来了沉重的打击，但是这场经济危机对人心的打击远远大于经济萧条本身。罗斯福就任总统后推出经济新政，并道出了“最大的恐慌就是恐慌本身”的经典名句。最终他不仅重振了美国人的信心，还带领美国人走出了大萧条，重塑了美国经济的辉煌。

仿照罗斯福的话，笔者想说的是：经济危机本身并不可怕，可怕的是不让经济危机发生。套用在当前中国经济的实际情况下，这个观点可以理解为：经济增速下降本身并不可怕，可怕的是不让经济增速下降。

其实，这一观点的逻辑非常简单。经济危机的发生是由经济自身惯性所导致的经济结构的失衡和过剩引发的。经济危机的过程其实是经济自我调节其内在失衡的过程。如果一定不让这样的自我调节发生，就会让经济丧失自我调节的功能而使经济的失衡变本加厉，最终只能导致经济出现更大的危机。就像大坝内的水多了就要打开泄洪口让水流出去一些那样，如果不泄掉一部分水，最终的结果一定是大坝的整体崩溃。

房租上涨，不全是中介的错

最近一些一线城市的房价获得了有效的抑制，但这些地区的房租却突然出现大幅的上涨。当然，我们看到有一些中介在其中起到了很不好的作用。但把租金的上涨都归结为中介的炒作显然过于武断，这其中一定还有更本质的因素在起作用。

居住是人的基本需要。满足这个基本需要的方式主要就是买房子和租房子两种途径。在我国目前阶段买的房子其实是购买了一处房产的 70 年使用权。当国家出售的土地使用年限到期后该房产将会如何处理，目前我们并不知道（因为这是一个政策的产物，而政策是随时可能变化的，现在去预测几十年后中国政府对房产和土地的政策安排无疑没有任何意义）。但无论如何，70 年后该房产一定还有一些残值，不会一文不值。另外，居住在自购房产和租赁房产中的居住感受是完全不同的，一般来说，居住在自己的房产中获得的幸福感要高于居住在同样条件下的租赁住房（我说一般来说，是因为并非所有人都是这样，事实上的确有一部分人，他们对生活中的新鲜感特别看重，宁愿租房，这样可以不断变换居住地

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

点以不断获得生活中的新鲜感)。所以分析购房好还是租房好，并不能简单地用购房的财务成本和租房的财务成本来做比较分析，而是既要看到国家今后的房地产政策，也要看个人的风险偏好。

如果仅从财务的角度来分析房价和房租，就又要用到笔者反复提及的资产定价模型： $V=E/I$ 。

用这个公式分析房产， V 就是房子的价格， E 是房租， I 则是利率。 E/V 叫租售比，在这个公式中 $E/V=I$ 就是利率。 V 、 E 、 I 这三个变量就通过这个简单的公式相互影响。当 E 不变的时候，升 I 就将降低了 V ——所以升息是打压房价的最有效的手段；在 V 不变的情况下，升 I 就意味着 E 将提升——所以现在房租的提升其实是升息预期，也就是通货膨胀的反映；在 I 不变的情况下， E 上升意味着 V 将上升——如果本轮房租的上升确实不只是房屋中介炒作的结果，则今后如果不升息的话房价必然还要涨上来以反映其租金的上升，因为租金一般是不会降的，就像物价一般是不会降的一样。

有人用租售比来说明中国的房价高，其实是他并不懂得租售比的本质意义，而是简单套用国外的数据而不分析中国的国情。比如市场经济国家的租售比一般在 5% 左右，那是因为这些国家的利率在正常的经济情况下就是（因此长期平均的情况下也就是）5% 左右。如果，我们的经济在正常情况下，利率被定在 2.5% 左右，那么我们的租售比也就应该在 2.5% 左右。如果我们一定要质疑租售比那么低是否合理，我们首先应该质疑的是利率那么低是否合理。

利用房租与房价的关系，我们还可以分析二手房价格和新房价格的关系。一

套已经使用了若干年的房子与同地区同样类型的新房的差价，就应该等于该房子过去若干年房租的收益折算到今天价值的总和。

举例来说，某地一套有 10 年房龄的房子价格是 200 万元。而该房产过去 10 年的租金回报率一直是 3%（为了计算简化我们还要假设该房产过去 10 年房价的上升速度与利率同步），则该房产过去 10 年租金收益的现值和就是 $200 \times 3\% \times 10 = 60$ 万元。则该地区一个同样类型、同样环境、同样设计、同样大小的新房的价格应该比 10 年的老房子要贵 30%，在 260 万元左右。

以上海目前现实的情况来看，同地区的新房价格要比 10 年的老房子高 30%~50%，超出 30% 的部分可以解释为新房在设计和环境上改进的体现。从这个例子来看，我们现在房价和租金的回报比反映了国内利率的真实情况；而新老房子的真实价格比也说明用上述资产定价模型分析中国的房产价格也是比较有效的。

这当然也就可以解释，为什么现在房租的上升不能简单归结为房屋中介的操控，而是有其内在原因的。

人口变化与房地产市场

现代社会，金融创新，资讯泛滥。人们在日常的投资理财活动中往往会被大量各类市场的产品、资讯和专家的分析搞得无所适从。因此，理性的投资者应该学会从纷繁复杂的市场变动中找到影响市场运动的本质因素。

社会现象是构成社会的人的行为总和。经济现象和投资市场的走势是所有参与者共同作用的结果。一个普遍的社会现象背后是人的群体行为的结果，而人的行为特征与其年龄紧密相关。因此，人口年龄结构的变化就会对经济（包括金融、投资市场）产生内在的、本质的、持久的影响因素。

美国股市从 20 世纪 80 年代末的 1000 多点一路狂飙到 21 世纪初的 13000 点，原因是什么？美国经济的高速增长？高科技的发展？柏林墙的倒塌？货币政策、财政政策的调整？还是我们经常听到的所谓国际炒家的行为？毫无疑问，所有的这些原因都不足以解释市场的表现。其背后最大的原因在于美国在二战以后，从 1946 年开始的持续近 20 年的婴儿潮。婴儿潮时期出生的人到 20 世纪 90 年代时开始进入中年。这个年龄是人的一生中储蓄率最高的阶段。当社会主流人

群逐渐进入这个年龄段的时候，整个社会储蓄率就会上升。当然，这里讲的储蓄不仅是指简单的存钱，而是广义的将即期创造的财富留存下来以备今后之用。而美国人的储蓄不是将钱放在银行里，他们喜欢放到股市上去——这就是美国股市20世纪最后10年产生了人类历史上最大的一个牛市的原因。

因此，我们可以清楚地预测到美国股市将在2015—2019年迎来其历史上最大的熊市。因为，到2015年婴儿潮时期最早出生的人陆续开始靠退休金过日子了（美国法定退休金从67岁左右开始发放），而美国人的退休金都是放在股市上的。也就是从现在开始，美国的主流人群逐渐进入了吃储备的阶段。如果这一情况逐渐积累，股市必将崩盘。

而我国面临着同样的问题。20世纪五六十年代我国人口的平均生育率是6，70年代开始持续大幅下降，直到80年代稳定在2.5左右。1989年开始，我国的生育率再次大幅下降，到21世纪初只有1.2左右了，这一数字只相当于五六十年代的1/5。这是我国人口的基本格局，也将决定我国社会经济市场走势的基本格局。

2013年以来，养老问题成为社会共同关心的话题。中国生育高峰期的人群开始进入退休的年龄，养老压力骤增，而且会持续增加。所以，可以肯定的是，我们拿退休金的年龄将会不断推后。我甚至跟80后的人说，你们在70岁之前是不要指望拿到退休金的，为自己的退休生活提前做好准备吧，不要指望养老金了。

目前经济下行的压力非常大，除了经济内在的因素以外，最重要的是我国主

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

流人群逐渐渡过了创造财富的黄金期，经济失速不可避免，且将是长期趋势。对于个人的财富管理来说，重要的是应对好经济“失速”带来的市场变化。在高经济增长阶段，所有人关注的都是如何赚到更多的钱，但今后我们应该更加关注如何合理消费、控制财富风险，如何做好财富传承。

21 世纪以来，我们对房地产市场的调控措施一波接一波，房价却是一波接一波地涨。而现在国家对房地产市场不再打压了，我们听到的却是各地不断传来的房价调整的消息。房价会跌吗？当然！就像经济有繁荣萧条的周期、四季有春夏秋冬转化的规律，不可改变。

从现在开始的未来 5 年内就将会发生这样的转变。从人口的角度看，我国买房主力人群的平均年龄是 27 岁（真正刚性的买房需求）。到 2016 年，1989 年出生的人已经 27 岁。统计数据显示，从这年开始我国的生育率进一步迅速下降，每年出生的人口在减少。人少了，住房的刚需当然也就开始减少了，那么所谓“房价还要再涨 30 年”的神话就该结束了。

房价收入比的真正意义

房子是什么？房子是供人们生活和活动的一块空间。这样的一块空间具有如下特点：第一，房子是人的基本需要。相比其他大件消费品来说，房产是每个人都需要的消费品。要么买要么租要么借，人人都必须有房住。第二，房产资源的有限性。由于适于人类居住的空间是有限的，随着人类个体数量的不断增加，人们用各种方式（主要是经济的方式）来争夺和拓展自身的生存空间。第三，它是有形的实体，相比于股票等虚拟资产来说房产是实体资产，看得见摸得着，可以用身体的感官来感受。同时，作为实物资产，货币的贬值过程——通货膨胀对其价值是没有影响的。

总体来说，房产是一种商品，具有商品的使用价值；房产又是一项资产，具有资产的可增值性和产生收益性。房产，既是商品又是资产，具有资产和商品的双重性。因此，在分析房产价格的时候不能够将房产仅仅当成一种商品来分析，也不能将房产仅仅当成一项资产来看待。

我们先从房产的商品性来分析。讲到房价，无论是想证明房价太高的人还是

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

想证明房价不高的人，都喜欢用到一个指标——房价收入比。但要用这个比例来分析房价首先需要了解该比例的真正内涵以及适用条件。

房价收入比中的房价一般是指一个地区用于居民居住的一套房产的平均价格。而收入则指一套住房中居住的居民每年获得的收入。房价收入比=某地区每户平均房屋总价÷家庭年均收入，而且一个地区这个比值长期平均来看应当是一个相对稳定的数值，不应该太高，也不可能太低。

从适用性来说，该公式的适用条件之一是：研究的地区是一个封闭的体系，该地区的房产只由该地区的居民购买。如果有外来资金或外来人员购买了该地区的房产，上述公式就不适用了。仅此一点就说明，以该公式分析中国各城市的房产基本不适用。我们明显看到，上海、北京的房子就不只是上海或北京的居民在购买。在这样的城市中，如果只用当地居民的收入来衡量房价显然是不对的。否则就无法说明，为什么像大连、青岛、杭州等适宜居住的城市的房价，要远高于其他基本处于同一经济消费发展水平的城市的房价。

我们暂时抛开适用性问题，来深入分析一下该公式的含义。第一个问题是房价收入比到底是多少，对应的房价才是合适的。很多专家学者给出的数据是4或6或8不等，但一般都将10作为房价太高的警戒线。但这些数据绝大部分都是来自欧洲或者北美，而且并不是近年的数据。这样的比例适合亚洲国家吗？适合中国人的生活特点吗？适合中国目前的发展阶段吗？几千年的农耕传统形成的民族性格，使得中国人不论到了地球的任何角落，都有抱团扎堆的生活习惯。中国人一向认定“有土即有财”，只有土地是最好的保有财产的方式，只有拥有了土地

才能够获得安全感，这种心理一直延续到现在。现在很多人不管自身经济条件如何，一定要拥有自己的住房（有住房和有房住是不同的概念，有房住是人的基本人权，政府应当保障每人都有房住，但不必也不可能保证人人都有住房），其实也是这种心理的反映。这样性格的人当然就愿意将更多的个人财富投入房地产。因此，我们看到亚洲国家的房价收入比要明显高于欧美国家。中国更适合的比较对象当然应当是亚洲国家。

在中国用房价收入比来分析房地产市场，还要解决的是统计数据的问题。由于中国人有大量用现金交易的习惯，以及客观上经济运行的特点，客观上说，在中国存在一块不容低估的未纳入统计的、灰色的收入。至于房价的统计差距更大，目前一般都是用当地房产的销售价格来替代该地区的房产价格。这种替代在成熟国家和市场是可以的，但在房地产市场还处在发展初期的中国明显不对，因为目前销售的房产在绝大部分城市都是新开发的现代化的一手住宅。这些房产的价格是不能够代表该城市的整体房价的。

房价收入比的真正意义在于：房价和收入是成正比例的。说白了就是收入越高，房价越高。收入涨，房价就涨。我们的收入在涨吗？在涨。我们的收入今后还会涨吗？我相信还会。因此，我相信房价还会涨。而且这是持续的永久的过程。当然实际的房产价格上升过程是波浪式、螺旋式的上升。

多元的房地产市场趋势

从人口结构的变化及其他因素分析，笔者认为，中国房地产泡沫必破。中国人口将进一步聚集的社会发展必然趋势预示着，中国的房地产市场在充分调整之后，各地价格走势将会分化。超级城市以及区域中心城市凭借其对人口的巨大吸引力，人口会进一步增加，房产价格也将会从衰退中恢复并再创新高，而那些不具有人口吸引力的城市的人口将呈减少的趋势，这些地区的房价在衰退后需要很长的时间才能恢复，甚至将永远回不到目前的高位。

要想得出上述结论，有两个问题需要做进一步的说明。其一，在我们的分析中没有考虑政府政策对房地产市场的影响。而政府在房地产市场中扮演的角色到底如何呢？无论是中央政府还是地方政府都不希望房地产出现大幅波动，因此在房地产市场高速上涨时，政府出台了一系列控制房价的政策。可以想见，若出现房价下跌的情况，政府也势必出台一系列托市政策。但我们都已看到，此前政府出台的一系列房产调控政策的效果非常有限。我们有理由相信，在未来房价下跌的过程中，政府出台的托市政策将会比之前的调控政策效果大一些，但无疑还不

足以改变市场运行的方向。政府在房地产市场中的角色可以在一定程度上改变市场的波动周期和幅度，但却无法消除这种波动，甚至连显著地减缓市场波动的幅度都难以实现。

其二，中国总人口在未来5年内就将开始下降。同时，一些城市的人口会进一步聚集，而另一些城市的人口必然相应减少，由此引发的不同城市的房价未来的走势分化也是顺理成章的。但如何判断一个城市是否具有人口吸引力呢？有一个可观察的指标可以做参考：目前中国的城市人口的统计中都分为户籍人口和常住人口。常住人口和户籍人口的差值就是外来人口净流入的数量。这个数值的大小在一定程度上反映了该城市对人口的吸引力，数值越大，该城市的吸引力就越大。目前，由于仍然有农村人口流入城市，所以中国大部分城市常住人口大于户籍人口，但也有一些城市的常住人口已经低于户籍人口，这说明该城市已经出现人口外流的现象，这类城市的房价在未来将非常不乐观。同样，那些目前常住人口与户籍人口基本接近的城市在未来的房价也不乐观，因为随着时间的推移，农村流入城市的人口将逐步枯竭，除非该城市能够有全新的战略规划和大量资源的引进，否则不足以改变该类城市日益边缘化的命运。

房地产市场是一个巨大的多元市场，不仅各地区房价变动趋势不同，即使同一城市，市中心和城市边缘地区的房价表现也会不同。同时，房产的类别也非常多，除了住宅市场，还有工业房产、商业房产。商业房产中又可以分为办公和商铺两大类，另外还有商住两用、酒店式公寓、旅游度假地产、养老地产等。住宅房产中还分为商品房、经济适用房、小产权房、集资建房、自建房、单位福利

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

房、拆迁补偿房等，不一而足。住宅商品房市场只是中国房产市场的一个方面，其他类型房产的变化趋势与住宅商品房的变化趋势并不同步，亦表现出不同的特征。比如，在未来的一段时间，笔者非常看好大城市的办公用房市场。由于中国经济目前处在大转型过程中，而转型核心就是要增加第三产业在国民经济中的权重，第三产业的发展无疑会加大对办公用房的需求，这将对办公用房的市场价格形成巨大的支撑。同样的分析，对工业用房市场（如厂房和仓库等）就不乐观。

| 骆峰的故事 |

买股票还是买基金？

一年多前，常笑就已经是骆峰理财工作室的顾客了，当时骆峰给他做过理财规划。常笑对骆峰的理财规划总体来说是非常赞同的，并且一直以来基本上都在按照规划的建议实施，而且效果不错。但当时常笑对骆峰提出的股市投资的具体操作策略有不同意见，并且没有按照骆峰的建议实行。

买股票还是买基金

常笑来找骆峰理财的时候，已经有多年的股市投资经验，其自身的性格特征也是风险偏好型的。但骆峰当时考虑到中国股市各方面投资环境和走势都不太明朗，所以建议常笑在股市投资中应当改变过去的操作策略，放弃传统的与庄共舞的炒股方式，而是通过购买开放式基金的方式来投资股市。这样，一方面可以积极参与到投资市场中去，分享中国经济的高速发展和中国资产证券化的过程，避免“踏空”的风险，同时也可以有效地规避当时证券市场上种种不确定因素和各种陷阱带来的风险。直接进行股市投资，骆峰认为只可以适当参与，而且在具体

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

股票的选择上也应当从上市公司的基本面着手，挖掘价值被低估的优质股票长期投资，不要频繁操作。

在随后的一年多时间里，开放式基金的出色表现没有让骆峰失望，也用事实教育了常笑。而且最近开放式基金异常火爆，外地媒体甚至报道上海人在“抢购”基金。常笑终于改变了观念，决定不再炒股，打算买基金了。所以他今天又来到骆峰的理财工作室，要请骆峰给他推荐几个基金。

骆峰没有直接回答常笑的问题，而是微笑着看着常笑：“你现在改变主意了？”

“是。”常笑老实地答道，“我在股市中忙了一年，虽然没亏，但也几乎没有收益。要早听你的话买基金，又省心又安全，收益还好。”

“不过我也改变主意了。”骆峰出乎意外地说道，“我现在又不建议你买太多的基金了，还是直接投资股市好。”

“你不是开玩笑吧！当初不是你叫我买基金的吗？而且我看到你现在还一直在各种媒体上推荐基金。为什么现在又不要我买基金了呢？”

“当初我让你买开放式基金，是因为当时的股票市场处于很不明朗的状态，所以我建议你通过购买开放式基金来投资股市，这更多的是从规避风险和防守的角度来考虑的。老实说，我也没有想到过去一年开放式基金的表现会那么出色。但过去表现好不代表今后它们的表现也一定会好。现在我们看到，证券市场目前正处于很明确的牛市。在这种情况下，我认为在股票市场做直接投资会有更好的收益。所以说，我也改变了主意，不再建议你过多地买基金了。你可以保持你现在的股市操作方式，主要做股市的直接投资。”

不懂股市就买基金

常笑还是不明白：“最近开放式基金受到了各方面的追捧，多个基金发行超百亿，各方人士普遍认为今年将是开放式基金的大发展年，你为何又不看好？”

骆峰还是不紧不慢地说道：“首先，我并没有不看好基金。关键是对基金要有正确认识，不可以期望过高。其实，通过基金来投资股票市场与直接投资股票市场的区别在于基金具有更好的防守性，而不是更好的收益性。一般来说在熊市或平衡市中基金的表现要好于大盘，但在牛市中基金要超越大盘就比较难了。

“因为目前中国股市处于明显的牛市当中。至于你说今年基金会大发展，我并不反对，其实这已经是一个必然的结果了。但基金市场的大发展与基金的运作表现并不是一回事。就像股票市场的大扩容与股票市场的价格走势并不是一回事一样。基金的热销与发展是好事，首先，这对股票市场是一个大利好；其次，说明老百姓的投资意识越来越强了。这都是好事。”

常笑还是有点不明白：“但是我发现你在许多公开场合和媒体上还在鼓励大家投资开放式基金啊。”

骆峰答道：“谢谢你对我的关注。在不同的场合面对不同的对象，当然应当有不同的理财策略。这就是我常常说的，要做好理财需要天时、地利、人和三方面都配合好才行，不是说现在流行什么就做什么。在公开场合和大众媒体上面对的是普通市民，对他们来说首先是要树立投资理财的观念，将多年来放在银行里的钱取出来多做投资。但是，他们通常投资技巧和知识也不足，基金对他们来说

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

当然就是最合适的投资方式了。但你不同，你是有经验的资深投资者，有良好的教育背景和投资知识，而且你目前的财务状况非常稳健，现金流充裕，对风险的承受度相当高。在这样的情况下，你当然应该利用目前大好的天时地利，抓住机会做更积极的投资，早日实现你的人生目标。要提醒你的是，一些成功基金的选股思路和在股市中的操作方式还是值得你借鉴的。你过去在股市中的操作方式要做一些改变。”

骆峰正说着，助手小陈进来对骆峰说有一位客户打电话进来一定要找骆峰。来电的是一个电台的热心听众，她是一个退休职工，听了骆峰在电台上对基金的介绍也打算将银行里的钱取出来买基金了。通过电台辗转获得骆峰的电话号码，一定要骆峰给她指点应该如何买基金，买哪个基金。

骆峰在电话中非常耐心地说道：“现在开放式基金的品种确实越来越多了，选择购买哪个基金对普通投资者也的确是件很困扰的事情。由于我不了解你的基本情况，因此也不能够给你推荐具体的基金品种。但我可以在这里给你介绍一下选择基金的主要考虑方式和原则。基金的选择一般主要从这几个方面来考虑：第一，也是最重要的是要考虑该基金的投资方向。每个基金都有特定的投资方向，如股票投资基金、债券投资基金、货币市场投资基金等，就分别主要投资于股票、债券市场和货币市场。还有更细的划分，比如小盘股基金、基础行业基金、蓝筹股基金等，分别表示它们投资在股票市场中不同类型的上市公司上面。你选择基金的投资方向当然应当是自己认同的投资方向。第二，选择基金的标准是基金过去的业绩。衡量一个基金运作得好坏最基本的标准就是看它过去的业绩。尽管过去的业绩不代表今后

的业绩，但过去业绩比较好的基金，至少今后业绩也比较好的概率要高一些。对于这一点有一个倾向要注意，现在很多媒体或投资顾问在推荐基金的时候过于强调这一点，但我们的开放式基金的历史才短短的几年，大部分基金都才发行不久，而非非常短期的业绩表现是不能说明问题的。一般来说，要有两三年以上稳定优异的表现才是可以信赖的有说服力的证据。当然对于比较新的基金，由于没有过往的业绩做参考，可以通过考察基金管理公司来判断该基金的前景。一般一个基金管理公司都管理多个基金。如果它管理的其他基金运作得都很不错，那么它新推出的基金也比较能给人信心。选择一个基金主要就是从以上两个方面来考虑，当然还有一些其他的因素也要考虑。比如，当然还要考虑费用问题，管理费用及申购和赎回的费用越低当然越好。但这也有一个陷阱。常常有一些比较差的基金公司，为了它的基金能够顺利发行而打价格牌。所以，只有在其他条件差不多的情况下，费用才是考虑的因素。还有如购买赎回的方便性、一次最低的购买额度等，也可以成为选择基金的一些因素。”

股市投资纪律：十不买原则

挂断了电话，骆峰对常笑的久候表示道歉。常笑倒是很开心地说：“我在边上正好也学了几招，我今天来就是要你教我如何选基金的。不过，我这次一定听你的，主要采取直接投资股市的方式来投资，你刚才说我选股的思路要改变，真是说得太对了。我甚至觉得现在投资股市最重要的就是选择股票，所谓大势的判断倒在其次了。”

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

骆峰高兴地说：“看来我建议你做股市的直接投资没有错，从你这句话就说明你对股市的认识已经相当不错了。”

“那你就教我几招如何选股吧。”常笑趁热打铁。

骆峰哈哈笑道：“看来我不教你几招是不行了。但在学习如何选股之前首先要学习什么股票不能买。我总结了十不买原则与你共勉：

1. 财务不稳健的股票不买；
2. 主业不明朗的股票不买；
3. 管理不规范、不透明的股票不买；
4. 行业前景不看好的股票不买；
5. 亏损股票不买；
6. 有问题的股票不买；
7. 业绩大起大落的股票不买；
8. 要重组的股票不买；
9. 被股评人士评为黑马的股票不买；
10. 凡是自己不了解的股票不买。

这十不买原则一定要记住，并且要严格遵守。在投资中遵守投资纪律是非常重要的事情。很多聪明人做不好股票，而许多不太聪明的人却做得很好，一个很重要的原因就是聪明人喜欢自作聪明，喜欢违反纪律，而不太聪明的人一般比较守规矩。投资纪律有很多，这只是你首先要遵守的一项纪律。”

常笑仔细看了骆峰递给他的写有十不买原则的纸说道：“你提出的十不买原

则从第一到第七条都好理解。第八条就很难理解。重组股票一贯被大家认为是黑马集中营，是挖掘黑马股票的最重要的一个题材，为何不能买？”

“你想想看，一个公司到了要被重组的地步它能好吗？当然不会好。重组以后会好吗？也只有天晓得，至少在重组完成以前是不可预见的。所以你购买重组的公司或者是将要重组的公司甚至是预期将要重组的公司都是在撞大运，而且撞上大运的概率很小。因为从统计上看，被重组的公司重组后实现脱胎换骨、焕然一新的案例少之又少。重组完成以后它实际上是一个新公司了，你就用一个新公司的标准对它进行分析好了。其实这一条和第九条的理念是一样的，不要试图去找黑马，因为找黑马本质上还是一种投机的心思在作祟。至于最后一条其实是最重要的一条，应该是很好理解的吧。”

“如果不了解的上市公司就不买，对许多人来说岂不是可买的股票没几个？因为大部分人对一般的上市公司都不太了解。”

“所以，我认为对大部分人来说是不应该去买股票的，而应该去买基金，让基金经理去选择股票。这10条是基本的要求。如果这个纪律都不能遵守，还是不要做股票的好。”

“我觉得还可以加一条，涨幅过大的股票不能买。”

“嗯，”骆峰沉吟了一下，说道，“我看到有一些基金的管理者也将这一条列在投资纪律中。坦率地说，我不完全认同这一点。不过你加上也不妨，总之，投资纪律严格一点不是坏事。在投资市场上绝对不要害怕失去机会，只要你参与了这个市场，机会无时无刻不存在。应当时刻牢记的是资金的安全。”

第三章

投资如种树





理财是终身大事

多年来，我在国内做理财教育和理财服务的实践过程中发现，我们的许多人在理财的过程中，甚至是专业人士也经常出现这样一个问题：缺少大局观，眼睛只盯着局部的、短期的市场波动，而缺少从宏观上把握我们的投资理财活动。

我曾经请教一个股评家对股市的看法，他以很权威的口气说：短期看空，中期看多，长期又看空。我又问：多长时间为短期，多长时间又为中期和长期？他说：短期就是下周的情况，中期是下个月的情况，长期就是下半年的情况。

我们认为理财是一种对待钱财的态度，更大的程度上是一种世界观、一个生活方式、一种价值观和人生观的选择。因此，理财应当从人的一生时间尺度上来考量财务问题。终身理财的概念，是在一个漫长的时间跨度上、在人生舞台的广阔空间中，综合利用各种投资和理财的手段，以关注个人家庭生活安排为目标的个人家庭资产的安排规划。这句话比较拗口，具体地说终身理财具有以下特点：

终身理财关注的是人的生活本身。实现人生的生活理想和目标才是理财的唯

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

一目标。我们应当利用一切可以利用的投资渠道和理财手段为这一目标服务，但一定要牢记自己理财的目标。

终身理财是一个漫长的过程。货币有两大内在特点，一是通货膨胀——货币随时间不断贬值的过程；二是当货币成为资金的时候可以不断增值。这两个特点在一个较长的时间跨度上会产生非常突出的效应。因此，在做终身理财规划时，这两个效应是不容忽视的。比如：房地产投资就一定是长期的投资。

在终身理财的概念下，养老是理财中最重要的事件。社会的发展使得退休后的生活可能是我们一生中最漫长的一个阶段，这个阶段可能长达二三十年。这样漫长的一个时间中，个人的经济压力将会变得越来越沉重。

最新的社保资料显示，目前的中青年人退休时，社会保障体系仅能够提供其退休前工资收入约三分之一的退休金。这还是假设他们在未来的几十年中一月不拉地足额交纳有关费用的前提下。如果期间有一段时间没有工作（这几乎总是会发生的），则这个比例还会进一步降低。

所以，安排好自己未来的养老，使自己在退休后能够获得一份独立、稳定、体面的老年生活，就必须在退休前为自己积累一份充足的退休基金。

具体要有多少养老资产才能够安度晚年，不仅和未来国家的通货膨胀水平、国家的养老金政策安排有关，还要视每个家庭的具体情况而定。它与何时退休、目前的资产状况、对风险的承受水平以及希望过怎样水准的退休生活等诸多方面因素有关。

一般来说，对于生活在大城市的一对 80 后的普通白领，预计其退休时不仅

需要有一套自有的住房，还至少要准备 1000 万元的自有退休资金，才能够拥有一个有尊严的退休生活。

1000 万元看起来是一个天文数字。但考虑到 80 后未来收入的增长以及退休是 30 年后的事情，其实准备起来并不难。只要每年能够将收入的四分之一左右结余下来，并做一个稳健的投资，上述计划的实现似乎不难。

当然，家庭资产投资组合的设计不仅与个人家庭的个体状况有关，同时还要分析当时的宏观经济形势。因此要安排好自己的家庭资产，实现保值增值，就应当明确自己家庭的理财目标，设计一个科学合理的投资组合，长期稳健地实施。这样，就一定能够实现安度晚年的人生目标。

投资如种树，一动不如一静

从前，有两个和尚在庙门前看到一面旗帜在迎风飘扬。于是一个和尚就说了，师兄你看，旗帜在飘。师兄不屑地对师弟说：亏你修行多年，旗帜是死的怎么能够飘？是风在飘！难道你没有看到风吗？就在他们争论到底是风在飘还是旗帜在飘的时候，他们的师傅出来告诉他们：旗帜没有在飘，风也不在飘，是你们的心在飘。

金融资本市场风云变幻。无论是美国的次贷危机、欧债的危机、英国的退欧、石油价格的暴涨暴跌，还是股市的崩盘、房产的泡沫、P2P公司的跑路，都是我们经济生活中的常态，并不是什么黑天鹅现象。对此，我们应该习以为常。

确实，作为理财师不断有人向我咨询：经济会不会衰退？金融会不会有危机？股票是否要退出？房产会不会崩盘？这时，我一般都会给他们讲上面的故事。

投资，本质就是一个信心的事情。你只有对某件事情或某个人有信心了，才会将辛苦积攒下来金钱冒着损失的风险投进去。因此，在做投资决策之前一定要

仔细地思考和判断，这个项目或资产值不值得我花那么多钱。不过，一旦决定了、实施了，也不要轻易地否定当初的判断而频繁调整。

市场的波动是市场的基本特征，市场的参与者要有独立的判断，不能也随着市场的波动而上下起伏，追涨杀跌。而要像老和尚一样，做到：风动，心不动。

投资者在管理自己的投资组合时应当采取的基本态度也是如此。当市场出现波动的时候，首先我们要分析这样的波动是否在预期的范围内。如果是的，那么这就是正常的波动，不用管它。如果波动超出了预期，我们要分析是具体选择的产品问题还是整个市场的问题。

就以波动非常大的中国股市为例。都说中国股市没有投资价值，只有投机价值，而恰恰在这个市场上投机成功的概率不到 10%。而如果长期投资的话，过去 25 年时间里，上证综指从 100 点涨到 3000 点。25 年 30 倍的涨幅虽然不算很大，但也远超过了绝大部分在股市里进进出出的投机者了。

其实，频繁交易正是股市投资的一大敌人，这是有统计数据支持的结论。美国有两位教授做过一个长期跟踪的调查。早期的股市投资者，很多是使用电话委托的方式进行股票交易的。这些投资者平均回报率相当不错，高于市场平均回报率两个百分点。当有了网上交易后，交易变得更加简单了，当然交易也就更频繁了，这些投资者的回报率也从高于市场两个点变为低于市场三个点。从这一结果来看，所有让我们炒股变得更容易的手段（比如手机炒股、从 T+1 变为 T+0 等）都会损害我们的投资收益。

而频繁交易就是心总随风而动的结果。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

在选择一个投资产品的时候要慎重，在决定要调整的时候更要慎重。

小时候，我喜欢种一点花草之类的植物，每当种下一样东西以后，就非常兴奋，一会儿去松松土，一会儿去浇浇水，结果种下的植物多半很快就枯萎了。我的妈妈告诉我，植物怕痒，不能老动它，在种之前要安排好合适的土壤，种下后就不要老动它了，它自己会长大，越频繁去动它就越容易出问题，所谓树挪死嘛！

投资理财就像种树，你的资金就是种子，种得好，一个小小的种子可以长成参天大树，种得不好也会死亡。就像投资成功获益丰厚，但失败也可能血本无归。

种树成功的关键在于首先仔细选择最适合的土壤（投资方向），选好土壤将种子种下去以后，你所要做的就是耐心等待。除非当地的气候变了，否则不要做任何事情。只需要，也必须要等待足够的时间，这颗投资的种子才会给你丰厚的回报。

平衡的消费

讲到理财，大家更多想到的是如何赚钱，特别是如何用钱来赚钱。其实从大理财的角度来看，我们不仅要考虑如何赚钱，还要考虑如何花钱。甚至更本质地说，理财就是讲如何花钱的，我们做的财务的所有安排都可以理解为如何科学地花钱。投资规划，可以理解为一种消费的延迟，即放弃目前的一个消费以期在未来获得一个更大的消费；养老规划，本质就是年轻的时候安排好老了以后的消费问题；税务规划，则是正确处理钱留着自己花还是交给国家统一来花的问题；孩子的教育规划则本质就是一个教育消费的问题；保险规划，则是平常付出一个合理的小额支出以应对未来可能出现的一个大额的支出的问题。

所以，所谓科学的理财，就是一个科学、合理、均衡的消费问题。这其中包含了现在消费和未来消费的合理安排问题、自己消费和家人消费的合理安排问题、衣食住行等生理上的消费和教育文化等心理消费的合理安排问题等方面。

消费本身没有绝对的对或错，其核心只在于是否合理。一个年薪百万的高级白领开一辆宝马是一个合理的消费，而月入两千的职场新人哪怕开一辆桑塔纳也

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

是奢侈消费了。

由于在过去的几十年中，中国人的消费层次发生了多次质的改变，而中国人比较看重面子的特点使得我们看到很多不合理消费的现象：既有大量吃光用光的“月光族”，也有很多家财数千万月出几千元的“守财奴”。如何在“月光族”与“守财奴”之间找到平衡，是科学理财的重要内容。当然，每个人的消费方式和对未来的预期可以有不同，但一个平衡合理的消费结构应该是每个人都要思考的问题。下面我们给出一些合理消费的基本原则，供大家参考。

第一，结余比例是家庭财务分析中的一个常用比例。就是每年的结余占总收入的百分比。这个比例一般至少要达到10%，也就是每年赚的钱至少要有十分之一留下来用于未来的消费。其实这个比例在不同的生命周期中也是不一样的。比如，在单身阶段这个比例就应当高一点，因为要积累，为今后成家做准备。结婚生育阶段，在哪里都要花钱，这时结余比例少一点，甚至出现暂时的赤字也不是绝对不可以的。而到了家庭稳定成长阶段，由于该花的、该置的都花了、置了，而孩子今后的大学教育以及自己的养老都是需要大量金钱准备的，这时家庭的结余比例又应该有所提高了。结余比例不仅要考虑下限，还应该有一个上限。这个上限一般是三分之二的样子。也就是说，除了特殊情况，一般人们的消费水平至少要达到其收入的三分之一以上，否则，可以认为是太抠门了。

第二，保险消费。这里指消费性保险支出，不算投资储蓄型保险，一般不要超过收入的10%。

第三，住房消费不要超过收入的40%，无论是租房的房租还是买房后的还

贷款额度都不要超过当前收入的 40%。如果买房，适合的房产价格一般不要超过家庭年收入的 10 倍以上，这就是合理的居住消费的比例。现在都市里“房奴”现象的出现，固然与房价虚高有关，但更主要是由于人们不合理的消费观念导致的。在居住消费上人们还有一个非常不理性的地方是装修，我们常看到人们花太多的钱在装修上，号称要一步到位，似乎要住几十年。其实，装修绝不应该超过房价的十分之一。

第四，怎样的汽车消费才算是合理消费呢？我们的标准是不要购买超过 10 倍月收入的汽车。

第五，再苦也不能苦孩子，再穷也不能穷教育。这大概是最普遍的典型的的不合理消费观。家庭消费在几代人之间的安排固然没有一定之规，但中国人普遍将家庭财务资源向孩子倾斜是不对的，对孩子本身的成长也不利。教育的支出也有一个合理性问题。我们应该将孩子的教育理解为是一种消费（而将孩子教育理解为投资的人难免会在孩子教育问题上出现心态的失衡）。那种倾其所有给孩子一个所谓好的教育是对生活的不负责任，不仅对自己和家人不负责任，还将所有的压力都转嫁到了孩子身上，这种失衡的生活状态必然导致失衡的心理状态，最后孩子也培养不好。

总之，消费是一个见仁见智的事情，没有一定之规。而且，根据每个人的家庭财富状况、未来收入的预期以及所处生命周期的不同，都可以也应该有不同的消费安排。但在所有的消费安排上，都应将平衡和合理作为基本的原则，因为我们的生活本身需要平衡。

投资自己与竹竿原理

个人家庭理财中有一个非常重要的内容是教育规划。而我们提到教育规划，通常想到的都是给孩子的教育安排。

家庭中其实有两类完全不同的教育安排：一类是为自身做的职业培训的安排计划，另一类是为孩子做的基础教育的安排。前者通常是为了自我修养和职业提升；而后者其实是作为一个现代人的基本需要。前者更像是投资，要考虑投入产出；后者更像是消费，是为了人的基本需要的必需支出。

国人非常重视给孩子的教育安排，而常常忽视自身的职业发展和培训，这其实反映了国人注重学历教育而忽视终身职业教育的特点。

而终身学习、终身教育将是现代社会的潮流和趋势。

如果广义地说获得收入的能力就是资产的话，那么人的工作技能就是一项重要的资产。提升这项资产收益能力的行为就可以叫作教育投资。

教育的一个基本的功能是对劳动力进行训练，从而提升劳动力的价值和竞争力。因此，一般来说一个人受到的教育和培训越多，其拥有的知识和技能也越丰

富，则其劳动力价值越大，其通过劳动获得的收入也应当越多。

给孩子的教育安排，我认为应该作为一种家庭消费来考虑。孩子的教育安排主要是基础教育、大学教育以及大学后教育等，基本是以学历教育为主。而自身的教育培训则应该作为一项投资来考量，而且在大多数情况下，投资自己都是收益最高的一项投资。这是个人职业生涯规划的重要内容。

自身教育可以看作投资自己。而投资最本质的特征是以投资回报为考虑的基本点。既然是投资，当然主要考虑的就是投资回报和现金流的管理问题。这也是我们在自身进修学习的选择安排上主要应该考虑的要素。

工作选择与经济利益及个人满足感息息相关。工作是用来挣钱的，许多人终其一生根本不考虑自身的兴趣和发展机会，而是盲目找一份挣钱的工作。当然也有人是在真正选择并从事一项事业。他们的事业是对某种专业的奉献，这通常需要持续的培训和终身的学习，并明确职场前进的方向，对于这样考虑工作的人，其终身的回报常常是非常高的。

基于投资回报的考虑，在安排自身的培训教育的时候，就一定是以就业机会和事业发展为考虑原则。所以当我们在安排自身的培训教育的时候，培训教育的成本和收益是我们在决定从事一项事业或者决定接受一项职业培训前首先要考虑的内容，可以说是我们选择事业发展方向和教育培训的主要依据。培训教育的收益当然是指该培训带来的收入的增加。但不仅仅如此，还包括进行该培训获得的其他收益，比如更大的成就感、满足感、社会地位、别人的尊重和对社会的贡献等等。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

我们都知道水桶理论：一个水桶能够盛的水的多少取决于其最短的一块板高低。而且这个理论常常用于企业管理：改善企业经营的重要方法是找到企业的弱点，然后改进。对企业管理来说也许这个理论是对的，但对于个人的教育投资来说，更适合的可能是另一个原理：竹竿原理——我们能够用竹竿够到的最大高度，取决于许多竹竿中最长的那根。

这个原理告诉我们，一个人提升自己能力的最佳办法，就要找到自己的强项，然后进一步强化它。

奥运赛场上获得鲜花和掌声最多的永远是冠军。冠军和亚军尽管只有一个名次之差，但他们的总收益的差距常常是几倍甚至几十倍、几百倍之巨。这也可以用竹竿原理来解释。从职业发展的角度来看，姚明就应该好好地练篮球而不是举重，丁俊晖就应该好好地练斯诺克而不是英语，聂卫平就应该好好地地下围棋而不是打桥牌。而我们普通人在自己的职业规划上也应该发现自己的强项，然后在自己强的地方进一步发展，达到尽可能高的高度。

这个原理还进一步告诉我们：房价无论多么高，开发商的利润无论多么厚，我们也不应该自己去盖房。就像无论衣服多贵，我们也不应该都去自己种棉花、自己织布一样。

当然，也包括无论股市多火，也不要自己炒股，而应该买基金，让基金公司来帮你投资。

为奥运冠军理财

奥运会，既是运动的竞技场，同时，也是商业和财富的竞技场。

曾经有一位经济学家发现，一国金牌数量和其经济实力之间有很好的相关性。而每一块金牌的背后，既包含了国家的荣誉，也包含了一个年轻人多年的艰辛和汗水，当然也意味着一个运动员及其家庭巨额的收入和财富状况的根本改变。

对于奥运冠军，由于其人生轨迹和收入特征异于常人，理财对于这个群体来说就显得格外重要。君不见，美国有一位拳击世界冠军，在职业生涯高峰期一场几分钟的拳击比赛就有上千万美元的收入，但由于没有很好地理财，最终不得不宣布个人破产。

下面我们给奥运冠军的个人理财问题提几点建议。

奥运冠军的财务特点和问题：

一、收入特点

1. 一般奥运冠军都是在年纪很轻的时候就达到收入的高峰，而且在高峰期

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

收入相当高。比如奥运冠军可以获得的各类奖励和商业机会的直接收入就至少在数百万元以上。

2. 高峰期持续时间较短，运动员是吃青春饭的职业。

3. 收入呈脉冲状。大多数奥运项目不是篮球、网球等职业运动项目。比如跳水的吴敏霞，虽然经常有机会参加其他各种世界大赛以及商业性大奖赛，而且有相当的机会获得好成绩，但一般没有很高的收入。所以吴敏霞最重要的收入可能就是奥运冠军的奖励。而这些是每四年才有一次机会的。

4. 收入不稳定也不确定。竞技运动的特点决定了赛场上没有常胜将军，各种因素都可能影响甚至终止奥运冠军由竞技运动成绩带来的收入。

二、支出特点

1. 在短期内获得非常高的收入，对于年轻人来说很容易养成随意消费的不良习惯。当然对中国的很多奥运运动员来说，由于年轻，其财务尚未独立，钱财多由父母掌管，加上日常生活的军事化管理，所以在这方面一般问题不大。

2. 由于收入很高且不平均，税务支出相对也较高。当然这也增加了税务筹划的必要性和空间。

三、理财上主要可能面临的问题

1. 由于在很年轻尚未形成良好理性消费习惯的时候就获得了很高的收入，很可能会导致花钱大手大脚的问题。

2. 由于训练比赛非常忙碌，可能完全没有时间做好个人投资理财的事情。

3. 收入虽然很高，但不稳定并很难长期保持，而且可能会有较大的支出，

所以可能会出现积蓄的财富与收入并不成比例的情况。

四、理财建议

1. 养成合理的消费习惯。毫无疑问，不合理的消费再有钱的人也无法负担。女人衣橱里永远缺少一件衣服，再有钱的人也会有一块买不起的钻石。消费是无止境的，一定要合理、理性。而且年轻时养成好的习惯将受用终身。

2. 延长运动生命。运动生命的长短对竞技运动员来说直接影响到他们收入的多少。尽量延长运动生命可以有效增加职业运动带来的收入。

3. 开创第二事业。职业运动员不可避免地需要第二职业。即使还在做运动员期间，也应当未雨绸缪做好规划。当然对很多还十分年轻的奥运冠军来说未来的发展方向尚未确定，所以现在主要要做的就是投资自己。投资自己可以说是最好的投资。而且投资自己应当是全方位的，包括学业知识方面、能力技能方面、综合素质修养方面、社会关系方面甚至外形方面的投资对于奥运冠军今后的第二事业的发展都极为重要。

4. 积极投资。除了要延长、扩大、增加主动性职业收入外，要获得真正的财务自由必须不断增加投资收入。在收入高峰期积累的资金一定要做积极的投资。以长期眼光持续投资在房地产市场，以及通过开放式基金投资到股票市场应当成为他们主要的投资方向和方式。

5. 做好保障。奥运冠军较高的生命价值和相对来说较低的资产水平，决定了奥运冠军应当通过保险来锁定一定的生命价值，这样才能够给在经济上常常主要依赖他们的父母以一定的保障。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

6. 科学的税务规划。奥运冠军现在以及可预见的未来的收入特点使得系统、全面的税务筹划十分必要，也有较多的空间。建议寻找专业的税务筹划师在事前就制订一个科学的税务筹划方案，并依照执行。

7. 积极利用无形资产。奥运冠军不仅获得直接的经济收入，带给他们更多的其实是巨大的无形资产。将无形资产转化为有形财富是一个系统工程，需要进行科学的筹划和运作。而且这需要有长远的眼光和统筹的管理，切忌急功近利、杀鸡取卵。对自身的品牌形象应当细心呵护，并使其不断升值。

8. 实业投资。奥运冠军在过了奥运当红期后，进入平淡期，另一个可以考虑的投资方向应当是实业投资。他们通常有较充裕的资金、过去获得的社会关系以及名气对于其企业的发展都会有所助益。但该类投资需要有较高的综合素质，因此要因人而异，注意风险。

9. 对于奥运冠军，专业的理财服务十分必要也很有价值。通常职业运动员喜欢将财务问题交给亲人打理。毫无疑问亲人是最可信赖的，但在理财上未必是最擅长的。亲人和专业理财师的默契配合也许是最佳的选择。

资产配置与风险控制

个人理财研究的是个人的财务状态。个人资产的情况是表明其财务状态最重要的方面。个人资产通常由各类不同的资产组成，这些资产的集合就叫资产组合。

个人理财规划一项重要的工作是制定资产组合，也就是给客户的资产做好配置。但在国内实际的理财工作中，客户往往对我为其精心设计的资产配置并不看重，他们常常要求我判断市场的高点或低点，或者给其推荐具体的产品如股票、基金以及这些产品正确的购买时间。

资产组合真的不重要吗？国外的研究表明，一个人资产的最终结果，92%来自其资产组合的配置。组合中具体的产品选择及其买卖时机等方面对投资组合长期效果的影响不到10%。而我在国内看到的情况是，普通的投资者在实际的投资过程中，其95%以上的时间和精力都放在了具体的产品以及买卖时机上，几乎很少花精力去关心其资产组合的合理性。

还有，在讨论是否要进行一项投资的时候，有的人会说要考虑投资者的风险

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

特征和承受能力。这样的说法不够完整，因为除此之外，我们还要考虑该项投资在整个家庭投资中所占的比例。一个简单的例子就是：低风险承受力与高风险承受力投资者的区别不仅仅在于是否投资股市，而是股票资产占其家庭总资产的比例。

因此，我们真正要关心的是个人整体资产组合的风险程度与其个人的风险特征的配合。

在个人理财中，我们非常强调资产配置，因为通过科学合理的资产配置可以有效控制家庭整体资产组合的风险。在资产组合中，有一些资产的风险和收益是相互对冲的。比如房屋遭受火灾时，购买的火险就派上了用场。家庭主要人力资产（家庭主要收入来源者）与其健康险和寿险就形成了风险的相互抵消，稳定了整个资产组合的风险。将资产分布于补偿形式的资产，使之抵消我们可能遇到的某种风险，我们称之为对冲。保险合约便是明显的对冲工具。在很多情况下，金融市场提供类似的对冲。例如，一个人拥有一个中国航空公司的股票，那么就存在一个石油价格的上升或人民币贬值给其资产带来的风险。如果其同时拥有一个海外石油公司的股票就可以有效地对冲该风险。

控制资产组合风险的另一个工具是分散化。一个人的资产组合的种类是多样的，除了在金融市场上的直接投资外，还持有养老基金、各类保险、住宅、贵金属、知识产权等，还有非常重要的他们自身技能带来的获利能力，而这种能力也可以理解为是一项资产（如果我们广义地认为凡是带来收益的东西都可以定义为资产）。多样化的资产保证了任何特定资产所暴露的风险对整体资产来说都

是有限的。通过把鸡蛋放在许多篮子中，整个资产组合的风险可以有效地降低和控制。

需要注意的是，分散风险并不是简单地把资金放到不同的产品上。我曾经见过一个在股市上仅有5万元的投资者购买了11只股票，问其原因，她说是要分散风险。这的确分散了一点风险，但只分散了一点不重要的风险（个股的业务风险），更大的配置的风险（股票市场的系统风险）并没有分散。

的确，对普通投资者来说，当涉及投资分散化的问题时，很少能有一个全局的观点。他们把购买不同的股票或投在股票、债券、现金以及其他资产的投资看作分散投资了。事实上，证券的分散只是整个分散化资产组合的一部分。

笔者认识一个年轻的证券经纪人，他认为他是证券专业人士，可以近水楼台获得很多信息，因此其金融资产主要投资在股票市场。他也考虑到资产的分散问题，因此他在他所在的金融中心城市的证券一条街上用抵押贷款购买了一套公寓。他觉得他做了很好的分散投资。但事实上他做的分散化的资产组合，实际上是加重而不是减轻了他的风险，因为他所有的“资产”——工作收入能力、房子以及金融资产，都与股市的反复无常紧密相关。

论理财的十大关系

■ 人为什么要理财？答案很简单，因为每个人的财务资源都是有限的，理财的目标就是通过合理的安排，让有限的财务资源来实现个人生活中尽可能多的愿望。

■ 那么，怎么才能理好财呢？让我们先看一个几何问题，在给定边长的一个任意的封闭形状中，什么形状所围面积最大？

■ 答案很简单：是圆形。

■ 将这个问题引申到理财上来看，边长就是一个人的财务资源，而所围的面积就是一个人达到的满意度。

数学简单而优美，理财也应当是简单而优美的。圆形最大的特点就是平衡，而平衡恰应当是贯穿在个人理财各个方面的一项基本原则。理财的主要内容也正是个人财务各个方面的平衡问题。因此，我们可以得到一个推论：凡是不简单的理财方式、不平衡的理财方式，都不是好的理财方式。

■ 由此，我们认为理财其实就是安排协调好人与财之间的各方面关系的问题。

这些关系包括哪些方面呢？我们总结，个人理财所关心的最重要的大约有以下十个方面的关系。

第一个方面是个人、家庭与社会的关系。钱是生不带来、死不带去的。一个人赚的钱除了自己消费，就是给别人消费。这个别人的概念是除了自己以外的所有其他人，包括自己的孩子、父母、爱人、亲戚朋友、乡亲同胞乃至与自己完全无关的人。理财第一个要解决的问题就是你的财务资源如何在这些人中间安排配置。财务资源安排的基本原则是先自己后他人，先亲后疏。因为只有自己好了，才能够家庭好。只有自己的小家好了，才能够让大家好。只有每一个家庭好了，才能够实现社会好。正如儒家经典讲的人生要务是：修身、齐家、治国、平天下。这个顺序是错不得的。

第二个方面是他人与自己的关系问题。每个人都不是生活在真空里的，而是生活在一定的社会环境中。理财是个人的行为，但理财又不是孤立的行为，而会受到他人行为的影响。邻居的生活方式是否影响到你的生活方式以及你的生命满意度？我们是各类投资市场的参与者，同时这些市场又因为我们的参与而受到影响。他人的投资行为直接影响到我们参与的投资市场。在理财中如何处理好自己与他人的关系，是理财中最难处理的问题了。一般的原则是，理财应当选择适合自己的方式，而不应当人云亦云，跟风扎堆。但在投资理财的活动中，分析他人的行为对判断市场的趋势从而决定自己的理财方式是十分必要的。

第三个方面是即期消费与未来消费的关系，即消费与投资的关系。这里我们既不赞同只考虑即期消费（月光一族），也不认同过于关注未来消费（过于节

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

俭)，而是要在这两者之间建立合理的平衡。比如理财中一般要求将工作收入的至少 10% 存下来进行投资，用于未来的大宗消费或养老，同时我们也认为，即期的消费至少要达到当期收入的 30% 以上才基本合理，否则其消费水平和他的收入水平就是不相称的。

第四个方面是保障与保障成本的关系。随着社会的进步，人们生活水平的提高，人们会将财务资源中越来越多的部分用于保障。我们甚至可以用保障消费占总消费额的比例来衡量一个群体的生活水平。这是一个类似于恩格尔系数的指标，也就是说，用于保障消费的比例越高，说明其生活水准越高。但是，任何保障的获得都会占用我们有限的财务资源。如何处理好这个关系，是理财必须回答的问题。对于一般城市工薪阶层来说，除了社会保障的支出以外，还应当将工资收入的 10% 左右用于购买一些补充的商业保险以增加家庭的保障。

第五个方面是储蓄与投资的关系。这是一个非常具体的问题，在理财中涉及的非常多，大部分人在讨论理财的时候首先关心的就是这个问题。这相当于今年我们打下的粮食，除了今年吃掉以外，还可以留下一些。这些留下来的部分该如何安排呢？可以放在仓库里，以应付今后可能出现的荒年，也可以将留下来的粮食作为种子撒到地里。撒到地里的种子有可能长出更多的粮食，但也可能就烂掉了，而放在仓库里的粮食不会损失掉，但也不会增加，甚至还会有一点变陈了。关键是如何处理其中的比例。我们认为，一般有稳定收入的家庭，只需要储蓄半年左右支出额度资金，其余的资金都可以也应当做适当的投资以获得更好的收益。当然对于收入不稳定或支出弹性比较小的家庭，用于储蓄的资金额度应当相

应有所提高。

第六个方面是负债与财务安全和财务成本之间的关系。通过负债的方式可以提前获得暂时财务资源还够不到的消费，而且还可以放大自己可支配的财务资源，在投资中获得更高的收益。但负债首先要承担财务成本，而且负债在放大了投资收益的同时，也极大地放大了投资的风险。因此，现代社会在个人理财中对于个人的消费负债和投资性负债都给予了极大的便利，但同时也都有严格控制的标准。对于债务的合理控制应当是个人理财中要严格遵循的准则。

第七个方面是投资三性之间的关系。投资的三性是指流动性、安全性和收益性。这是一个更加具体的问题了，可能也是更多的人所关心的问题。这三个方面其实并不是孤立的，而是相互制约、相互影响的。处理好这三者之间关系，一方面要结合各个具体投资个体的特点和需求，另一方面更重要的还是要把握好这三者的平衡，不应过于强调某一项。

第八个方面是长期投资与短期投资的关系。理财中时间的维度是永远要涉及的问题。因为理财是为了我们人服务的，而我们作为一个自然的人，是有固有的生命周期的。因此，我们在安排我们的财务资源时，特别是在投资的时候，预先就应当考虑好投资资金的时间特性。投资时间的安排一是考虑这笔资金的使用目的和时间，另一方面是要考虑投资标的本身的时间特点。比如实业投资、房产投资就是比较长期的投资。收藏类的投资要获得可观的收益，需要更长的时间。相对来说，金融投资可以有较短的投资期限。而金融投资中时间的选择和当时利率的趋势判断也关系密切。如果判断今后利率可能走低，则应当选择较长期的固定

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

收益投资产品，反之，则应当选择较短期的金融投资产品。

第九个方面是分散投资与集中投资之间的关系。这是一个争议很大的问题。我们都知道理财非常强调组合投资，也就是说一个人的财务资源要分散投资到不同类型、不同期限，甚至不同货币和不同区域的多种投资产品上。理财的理论告诉我们这样可以有效地控制风险，所谓不要将所有的鸡蛋放在一个篮子里。但我们都知，人类最伟大的投资大师巴菲特告诉我们，投资就应当集中投资，将所有的鸡蛋都放在一个篮子里，然后好好地看住这个篮子，这样才能够保障投资的安全，如果放到 20 个篮子里，如何有精力看好那么多的篮子？其实这是一个投资层次的问题。对于一般的普通投资者，因为不具备深刻的投资分析和管理风险的能力，我们认为应当以分散投资的方式来控制风险，但分散投资既降低了风险，也使得投资收益变得比较平庸。对于有较高投资能力和风险承受能力的投资者，可以考虑通过集中投资的方式实现更高的收益。

第十个方面是投资与投机的关系。投资和投机是投资行为中相互依存、不可分割的两个方面。我们反对过度的投机，但也不赞成对投机一概否定。对此，我们既要科学理性地看待，也要合理均衡地安排。

总之，上述十大关系是我们做个人理财时需要深入思考和处理的问题。我们每个做理财的人，无论你是给别人理财还是自己理财，对这些问题都要有一个整体的把握。而处理这些关系应当遵循的基本原则就是两个字：平衡。

理财与心理

作为一个理财师，给客户理财的时候，碰到最大的挑战不是如何做资产配置、风险管理、养老规划，甚至也不是如何判断经济前景、分析市场走势，而是如何把握客户心理，让客户“感觉”更好。

财富最优化的建议不一定是客户心理感觉更好的建议。

比如，一个客户用期交（即分多次定期缴纳保费）的方式买了一份保险，明显该保险买得不对，无论是保障上还是价格方面都不合适，目前有更好的保险产品。但是该保险已经交了3年的保费，如果放弃，前面交的钱都浪费了，但再继续交下去就是浪费钱，该怎么办？

再比如，一个客户用每股10元的价格买了A股票，该股票目前是每股7元，客观分析，该股在7元的价格附近有50%的概率会上涨，也有50%的概率会继续下跌。而这时有另一只B股票也是价格7元，但该股明显要好，有60%的概率要上涨，只有40%的概率要下跌。这时该建议客户如何处理？卖掉A股买B该股，还是不动？从收益最大化的角度来看，当然是换股。但从心理感受上来

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

看，也许不动是更好的选择。

这些财富与心理的问题，引出了一门新学科：行为经济学。行为经济学对上述问题的研究提出了“心理账户”的概念。我们再来看看下面这个故事。

今晚音乐厅将上演一场你期盼已久的音乐会，票价很高，需要 400 元，不过你早已决定去看，并且在几天前就已买了票。吃过晚饭，你正兴冲冲地准备出门，却发现入场券没了踪影，一定是在路上弄丢了。焦急的你要想听这场音乐会只能再重新掏一次腰包了，那你会不会去音乐厅再花 400 元买一张票呢？

另一种情况是：同样是一场你梦寐以求的音乐会，你打算去听，票价是 400 元。但是这次你没有提前买票，而是打算到了音乐厅再买。刚要从家里出发的时候，你发现你把刚刚买的一张价值 400 元的电话卡给弄丢了。这个时候，你还会不会花 400 元去买这场音乐会的入场券呢？

这个实验做过很多次，结果在第一个情境中，大多数人都选择不再买票，但在第二个情境中，人们又选择了买票。但如果仔细分析，我们就会发现，这两个情境的结果应该是等价的，首先我们损失了价值 400 元的物品，然后我们需要选择是否要花费 400 元到另外一个用途。如果按照经济学的思路，我们应该有同样的选择，但事实并非如此，这就是心理账户造成的影响。

在我们的潜意识里，我们会暗暗地把财富按照来源和去处分到不同的户头上去，就像上面这个故事中的“娱乐账户”和“通信账户”，不同账户各自为政。实际上，理性的决策应该是把各个账户的余额一视同仁，才能更好地使用和调

度。心理账户揭示了人们在进行决策时微妙然而影响重大的心理活动。

再比如，我们身边经常看到这样的股民，在 10 元买了一只股票，涨到 15 元的时候，卖出，然后该股票继续加速上涨到 30 元，该股民尽管在该股票中投资收益达到 50%，但常常后悔不迭。相反，如果该股票从 10 元下跌到 5 元的时候卖出，然后继续下跌到 2 元。该股民的实际收益是 -50%，但他常常感到很幸运。其实股票一旦卖出，涨跌与否都不再与你有关，但实际上，因为心理账户还没有消除，所以股票后面的涨跌还在影响着人们的理财决策和理财效果。在我们的理财实践中，心理的控制是理财成败的关键因素。

另一方面，衡量理财成败的标准究竟应该是财富最优化还是心理感受最优化？

本质上，理财追求的不是财富最大化，而是幸福感的最大化。

2008 年全球金融海啸，其源头美国的老百姓日子也不好过。海啸发生的一年中，股票下跌了 50%，房价也跌了差不多 30%，老百姓的日常消费大受影响，旅游、购车、派对、晚宴等活动在美国老百姓的生活中也日渐稀少。但奇怪的是，市场调查表明，这期间美国人的幸福感整体却上升了，是美国人最快乐的时候。

改革开放以来，中国人的财富获得了巨大的成长，几乎所有的中国人的财富都获得了不同程度的增长。但人们的幸福感却并没有同步上升，甚至变得更加浮躁和焦虑了。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

理由是一样的。决定我们幸福感的不是我们的财富，而是我们邻居的财富。财富带来的幸福感来自于和我们周围人的比较。如果你的财富增长赶不上你的邻居，你就会不幸福，尽管你的财富增加了。另一方面，如果你的财富损失少于你的邻居，你就会很幸福，尽管你的财富减少了。

这似乎是一种悖论，但其实是符合人的心理的。

股市第一定律

A 是一个股市投资者，在股市进入一个微妙的关键点位的时候，不知道是应该继续持有股票还是应该卖出。而市场上的各类股评家们也是莫衷一是，各有各的观点，而且常常观点模糊。

A 正在非常迷茫的时候，他收到一封邮件，明确地告诉他股市要下跌，赶快卖出。反正也不知道该怎么办，姑且听一次吧，于是 A 卖出了股票。你猜怎么着？股市真的下跌了！

过了一段时间，股市又进入了微妙阶段（这种情况在股市上出现得很频繁），这时，A 又收到了来自同一个人的邮件，明确地告诉他股市会涨，要坚决持股。尽管 A 还是不完全相信这封邮件的预测，但由于有了上次的经验，这次没有太多的犹豫就按照该邮件指示的方法来操作了。但令人惊奇的是，市场完全按照该邮件预测的那样选择了向上的突破。

当上述情况连续发生了 5 次之后，A 彻底被该邮件的作者征服了，相信他一定是股神。他一定要找到该邮件的作者。当他想方设法找到作者的时候，发现像

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

他这么好运的人不是一个，而是有一批，他们也都像自己一样在寻找这封邮件的作者。于是这些人在感谢邮件的作者的同时，不约而同地要将自己的钱交给这位他们心目中的股神来打理，尽管管理的费用不菲。盛情难却之下，邮件作者勉为其难地接受了大家的要求。

在接下来的一段时间里，尽管“股神”的操作表现很平庸，只比银行的存款利息高一点，但基于以前的经验，大家还是非常信任他。

终于股市崩盘了！

就在大家都惊慌失措的时候，“股神”的邮件来了：不要恐慌，我早就预测到了本次的股灾，你们的资产在我的管理下非常安全，完全没有受到本次股灾的影响。

于是一个真正的“股神”诞生了，市场都在传颂着“股神”的传奇。

若干年以后，已经退休的“股神”在他的海滨别墅中撰写回忆录，这本回忆录还没有写完，出版商已经预付了天文数字的版税，因为“股神”将要在这本回忆录中披露他当年是如何准确预测股市的。

回忆录写道：其实非常简单，当年我还是证券公司一个小业务员的时候，我并不会预测股市，但我手上有一批客户资料。于是，我将这些客户资料一分为二，当市场进入盘整期的时候，我就写两封邮件，一封预测市场下跌，一封预测市场上升，分别寄给一半的客户。结果当然是一半预测对，另一半预测错了。然后，忘记那些预测错的客户，对预测对的客户在下次市场盘整期，将上述动作再同样地做一次。这样的情况持续5次以后，我剩余的客户已经从原来的三千来人

减少到一百人左右了，但没有关系。他们已经成了我的铁杆“粉丝”，他们不仅将自己的钱交给我打理，还到处传扬我的神奇。当我拿到客户的大量资金的时候，只有我自己知道我并不能预测股市，也没有人能够预测股市。更重要的是，我同时还知道，让客户少赚点钱，总好过让客户亏钱。于是，我将客户的钱都放在最安全的债券上面，根本没有进入股市。当然，大家都看到了，这成就了我是“股神”的神话。有了“股神”的光环，就有了客户对我足够的信任和耐心。以后的事情就好办了，我只要用一些基本的资产配置、定投、平均成本法等方法安排好来自客户的巨额资产就可以了。

我已经感受到了我的一些粉丝和读者的愤怒，你们会认为我愚弄了你们。请少安毋躁。其实，我已经告诉了你们股市的真相。

股市的真相就是：没有人能够预测股市。

因此，不要去预测股市，而且绝对不要相信那些说自己能够预测股市的人。

这是股市第一定律。

记住了这一点，你就没有白买这本书。

那些一直跟着我投资的人，我的粉丝们，你们也不要生气。尽管你们跟着我投资没有实现一夜暴富，但你们平心静气地看看你们现在投资的情况，是不是比你周围90%以上的人投资的效果都好？看看是不是比其他投资者少了恐慌、焦虑、担忧、忙忙碌碌？看看是不是在享受了更稳定平安充实的生活的同时，还让你的孩子受到了良好的教育，现在还有了充足的养老金，足以保障你未来的生活？这些不就是你们真正想要的吗？你还能够想象得到更好的结果吗？

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

至于我是不是“股神”并不重要。

我当然不是“股神”，但我比绝大多数人都做得好的原因是我知道我不能够预测股市，我还知道世界上没有人能够预测股市。因此，我能够平心静气地用最简单的方法来享受长期投资的好处。

理财产品：收益差的卖得更快？

我们已经进入了理财的时代。理财时代的标志之一就是理财渠道和理财方式越来越多，理财产品也层出不穷、五花八门，让人眼花缭乱。于是，专业理财人员大行其道。面对日益复杂的金融环境和投资市场，普通百姓确实需要专业化的理财服务。

但那些所谓的专家给出的建议就对吗？

我有一客户，算是有钱人，是银行的贵宾客户，最近十分不解地跟我讲到一个现象：据统计，一些世界级的银行最近几年推出的理财产品竟然八成以上是亏损的。按道理说他们的水平不应该这么差啊？

其实，这一点不奇怪，很好理解。这不说明他们水平差，恰恰说明他们水平高。

产品出现亏损不能简单地怪银行，客户自身也有责任。应该说，问题出在银行和客户两个方面，是双方相互配合的结果。

我们知道，对银行经营的考核以及银行员工的收入并不与银行理财产品的收

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

益挂钩，而是和银行产品的销售额挂钩的。所以，聪明的银行和银行的客户经理一定是只卖好销售的理财产品而不是卖最终收益好的理财产品。如果好销售的理财产品和最终收益好的理财产品是一致的话，也不会有问题。但遗憾的是，客户喜欢买的产品——当然也就是好销售的产品——恰恰是最终收益差的产品。于是，不可思议的事情——世界级的银行八成理财产品亏损——就发生了，而且频繁地发生了。

银行是非常理性的。解决银行的问题说容易也容易，说难也难。只要银行将发展的战略放远一点，对待客户不是杀鸡取卵，而是养鸡生蛋就行了。但银行的经营战略大都是要开疆拓土、争取份额、做大市值。何况市场永远够大，“鸡”杀了一批，还会有新的，这时，谁还会有耐心慢慢地养鸡生蛋呢？

不理性的是客户。他们为什么要买最终收益差的产品呢？因为，他们喜欢买预期收益好的产品，或者是看到了“赚钱效应”的产品。问题是看到了“赚钱效应”的产品常常是最终收益率低的产品。

打个比方，假设黄金在过去一年多时间里气势如虹，走出了一波波澜壮阔的牛市行情。于是，某银行就推出一款和黄金挂钩的产品，按照过往数据的分析（注意这是有高深的数学模型加上真实的市场数据做支撑的）该产品的预期收益将达到百分之多少多少，而老百姓也的确看到了黄金市场的赚钱效应，于是大家纷纷购买该产品，这款产品就成了一个典型的好卖的产品，但最终的收益会如何呢？统计来看，最终成为亏损的产品概率很高。因为，市场已经到了高点。

我有一个朋友做阳光私募。他的投资理念和人品我非常认同。但他做得非常

痛苦。因为，当他看到市场变得很便宜，是好的投资时机的时候，常常融不到资金。而很容易融到资金的时候，拿到钱却又不敢投了，因为市场已经太贵。

我在给银行的客户经理讲课的时候，教过他们一种简单的投资方法。客户经理的工作就是卖各种投资理财产品，而且有指标，这些产品有时候好卖，有时候不好卖。我教他们的方法是如果一个产品很好卖就都卖出去，甚至如果你自己也有该类产品的話，就把它卖掉。如果碰到产品卖不出去的情况，那么，就自己掏钱来买，一来可以完成指标，二来这些卖不出去的产品常常会赚大钱。有人照此实践，效果甚佳。

现实中这样的例子俯拾皆是，几乎是屡试不爽。

写到这儿，标题所提出的问题的答案大家应该都知道了。

在别人贪婪时恐惧，在别人恐惧时贪婪，是投资至理。

这不仅可用在股市里，在更大视野的投资市场和产品的选择上同样适用。

你如果发现现在某个市场受到大家追捧，那就是该考虑离开的时候了。

你如果发现现在某个市场一片恐慌，那就是该考虑逐步建仓的时候了。

投保之道

随着中国保险行业的日渐成熟，保险也越来越多地走进了寻常百姓家。

保险是一种非常复杂的金融产品，其功能也非常多，而且很多保险的功能是隐形的，普通民众很难完整、全面地了解保险的价值与功能，绝大部分情况只能依赖保险公司的保险代理人来解释和说明。由于保险行业的经营特点以及历史的原因，目前保险代理人队伍的整体素质还远没有达到保险代理人应当具备的金融专业人才的水平。他们自身对保险产品的功能和价值就一知半解，让他们向对保险产品完全没有概念的客户去解释保险产品，当然就非常的肤浅和片面。再加上其自身定位导致的利益所在，有意无意地误导客户也就在所难免。因此，保险产品以至整个保险行业在民众心目中的形象就受到了很大的影响。

对此，我们当然需要对保险行业进行更严格的规范和管理，提升整个保险行业的服务品质和水准，给消费者带去更大的价值。但作为消费者，最终做决定购买的毕竟是自己。因此，消费者对保险产品也应该有一些基本的知识，这样才能更好地选择自己需要的、合适的保险产品，来实现自己希望达到的保障和投资理

财的目的。

举例来说，我有一客户，我在给她理财的时候提出做一个保险规划，她立刻很警觉地告诉我，自己已经购买了足够的保险，不再需要保险了。在我的坚持下，她将她家庭购买的所有保险都给我看了，我对她说你的家庭保障很不完善。她显然将我也当成忽悠她买保险的保险代理人了，大声地抗议道：“我已经一年花了7万元买保险，你还说我保障不够？”我耐心地对她说：“因为不同的保险产品有不同的功能，因此保障的完善与否不能简单用花钱数额来衡量。比如买衣服。一个人花了10万元买衣服，但买的全是上衣，或者只买了一件高档的貂皮大衣，你能说她衣服够了吗？相反，另一个人可能只花两万元就可以将内衣、外衣、一年四季的衣服都置齐。”听了我的比喻，她算是明白了。事实上，她的确买了很多不必要的、重复的保险，有些很需要的又必须买的保险却没有买。所以尽管每年花了7万元买保险，保障还很不完善。对她的保险重新规划以后，结合其家庭结构和资产、收入情况，将现有的保险该退的退、该停的停、该补的补，最后每年的保险支出不到5万元，就为其家庭构建了一个基本完善的保障体系。

所以，了解保险的功能非常重要。

保险最本质、最基本的功能当然是保障。比如，让自己的家人在生了严重的疾病的时候有足够的钱看病，在家庭的主要收入来源中断的时候能够获得一笔资金维持家庭的生活，在自己年老退休以后也有足够的钱安度晚年。

如果说理财的最大功能就是让我们生活不“被改变”，那么作为最重要的一种理财工具的保险，其最重要的功能就是保障我们的生活不因生活中的意外事

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

件而“被改变”。

当然，保险行业发展至今，保险产品的功能已经有了极大的延伸，现在一般的保险产品除了具备基本的保障功能以外，常常还具备储蓄、投资、节税、财产保全、财产分配和转移、遗产规划等方面的功能。甚至还有一些潜在的，但消费者价值并不低的功能，比如体现关爱、体现身价、强迫储蓄等功能和价值。

作为一个身处公众社会的现代人，对保险我们既不应盲目购买，也不应一味排斥，而应当学会科学合理地运用保险这个理财工具。

我们来看一个例子。王菲与窦唯离婚后，便独力供养时年7岁的女儿窦靖童。为了令女儿在18岁成年后生活可以有绝对保障，王菲除了关心女儿的教育外，又为其未来生活做出安排，为童童买下约2000万港元的储蓄人寿保险，到女儿18岁后，即可取得2000多万港元的保险金。为此，王菲每月需供款近20万港元。虽然所供保费不菲，但为了女儿幸福亦在所不计。

尽管我们不知道王菲所购保险的具体条款，但储蓄型人寿保险的基本特点就是同时具备寿险保障和储蓄的双重功能。通过每月或每年定投一笔资金到保险账户，若干年以后保险受益人就可以获得一大笔保险金。该类保险从投资收益的角度来看其实毫无优势，王菲女儿18岁后获得的保险金额度基本上和王菲累计供款额差不多，最多也就获得一个类似于银行储蓄利息的收益水平。但我们仍然认为王菲的这个安排是非常不错的，这就是保险的其他特点带来的好处。

首先，保险具有强迫储蓄的功能。到缴费的时候，保险代理人就会提醒保险购买人按期供款，不会遗忘。王菲的赚钱能力毋庸置疑，但作为超级能赚钱的明

星，常常也是超级能花钱的主。我们只要看看国外破产的超级明星的例子比比皆是就知道了。所以，一个人的赚钱能力和其财务状况常常不成正比关系，赚来的钱如果放在银行卡里，就会时多时少，留不下来。但投到保险账户里就不一样了，有点类似将钱放进储蓄罐里，放进去容易，但平常取不出来，不可以随便花。所以保险账户里的钱总是越积越多。而且王菲属于比较有个性又不太勤奋的明星，常常经年不工作。买了这个保险也可以在每次供款的时候提醒和敦促王菲为了女儿还是要努力工作的。

第二，体现关爱。虽然早前有报道称王菲不善照顾女儿，只将童童留在北京，另外又有报道称王菲到时装店买5万元的春装，但买给童童的服装只值百余元，直指阿菲薄待女儿。然而这份保险就封住了悠悠众口，王菲对女儿的关爱之心即使外人也看得清楚，童童长大后不仅生活无忧，当然更能够深切感受到母亲对她的爱。

第三，获得保障。天有不测风云，人有旦夕祸福。当前，王菲是童童生活的全部依托。但有了这份保险，童童又获得了另一个保障生活的支柱。在童童成人之前，万一王菲发生意外，童童就会获得相应的保险金，保障生活无忧。

第四，财产转移。该保险等于王菲将自己财产的一部分提前转给了童童。当时来看王菲今后可能还要再婚再育（事实上已经又结婚生育）。再婚后，王菲的财产属性和继承人都会发生变化。预先拿出一部分财产转给遭受父母离异之痛的童童，不仅是一个保障也是一个补偿，今后再婚时也不会有财产分配方面的困扰。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

第五，财产保全。通过保险的方式转移的这部分财产会获得很好的保全，即使万一王菲今后出现债务问题，这些已经购买保险的资金也不会受到债务的索偿。

第六，防止流失。通过保险的方式转移财产要优于直接将钱给孩子。直接将钱转给孩子当然也可以起到上述几个作用。但弊端是，钱一旦给了孩子，钱的所有权就发生了转移，孩子就可以支配这些钱。这样，就有可能会因为孩子未成年不懂事，就将钱胡乱花掉了。还有一种特殊情况，如果孩子先于其父母去世，提前转给孩子的钱就是孩子的遗产了，这笔遗产的受益人不仅包括王菲，还包括了孩子的父亲。但买保险就没有问题，保险受益人去世，保险收益归保险购买人，也就是王菲自己，不会流失。

所以，我们在做保险规划的时候，不能眼睛只盯着该保险回报高不高，而应当全面综合地分析保险的功能和价值，合理安排，满足保险购买者的相应需求。就储蓄型保险来说，尽管从收益的角度来看，因为目前利率较低，该类保险的收益率不高，但由于其具有多方面的功能，对于当前收入较高、未来有必需的大额开支的家庭，比如为孩子储备大学的教育金等，适当地配置一些，其实是不错的安排。

花钱是一种艺术

一提到理财，大家首先想到的就是赚钱，特别是用钱赚钱——投资。

其实，理财不仅要考虑赚钱，还要考虑花钱。

笔者多年在国内给人理财，发现国人赚钱的能力并不差，但花钱方面确实问题比较大。

我曾经多次调侃道：我在中国做理财这么多年，看到过很多的富人，但很少看到活得像富人的人。

前一个富人指他们拥有的财富数量，后一个富人指的是与其财富相应的生活状态。富人不仅指其拥有的财富数量，更指的是对待财富的态度和运用财富的方法。

富人对待财富的态度显然不是吝啬的，但也绝不会是浪费的。富人对待财富的态度表现在消费上追求的是一种品位。奢侈的消费与有品位的消费的区别不在于消费什么，而在于用什么态度消费。

一个有品位的人和一個奢侈的“傻大款”可能购买的是同样品牌的東西。但

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

他们在本质上是有所区别的。一个有品位的人选择购买一个品牌的产品，是基于对该品牌内涵和形象的认同。他在使用该品牌产品的时候，可以将该品牌的气质与其自身的气质融为一体。使用该产品时，也能够与使用的环境和氛围达到充分的协调一致。所以，一个有品位的人选择一个品牌的产品，是因为他/她认同该品牌的内涵、气质与形象，并使自己的内涵和气质与该品牌融为一体。

一个“傻大款”也会选择购买世界级的品牌，但基本上他们并不了解该品牌的内涵和气质，甚至并不认同该品牌的理念。他们买它们的唯一原因是因为这是“名牌”。这当中最大的区别在于，他们买东西是给别人看的，并不是为自己感受和享用的。就像我们的很多旅游者喜欢把自己的身影嵌在风景照片上，立此存照告诉别人自己到此一游了一样。至于感受到了多少旅游地的文化气质内涵，却并不在意。

出现上述现象的原因，我认为：赚钱是由大脑决定的，而花钱是由心灵决定的。

因此，从一个人赚钱的方法，可以看出他的脑筋，从一个人花钱的方法，可以看出他的生活态度。

要改变一个人的大脑的思维方法很难，但并不是不可能；但要改变一个人对世界的态度则几乎是不可能的。

中国有古语：三岁看大，七岁看老，指的就是一个人对世界的看法在其生命的最初几年就基本确定了，终生不变。

会赚钱的人是有能力的，但只有会花钱的人才是有品位的。一个有品位的人

需要多年的生活积淀才能够养成。

不说那些富人，就是我们普通人在理财上问题最多的也是在花钱上。“月光族”“啃老族”“卡奴”“车奴”“房奴”“扫货”“炫富”等我们身边的生活现象，其实说的都是一些不正确的花钱方式。

按理说，中国人是最会精打细算，甚至有点锱铢必较的。中国人并不缺少花钱细节上的智慧，缺少的是在花钱方向上的合理安排。总结我接触的很多家庭，他们在消费方向上主要有以下三方面的问题：

第一，在消费对象上，过于倾向下一代而忽视上一代。在一个家庭中孩子的消费水平明显高于该家庭的平均消费水平的现象非常普遍。这不好。这不仅影响了上一代人的生活水准，也影响到下一代人的幸福水平。我发现一个现象：80后的幸福感普遍没有60后强。这个现象的主要原因是80后的父母给了他们太多的东西（中国第一代家中的小皇帝），当他们来到社会上的时候却发现很多事情并不像他们早年在家中的那样，因此就会产生心理落差。

第二，在消费时间上，过于强调以后消费，而忽视当前消费。很多中国人生活在对未来的虚幻担忧中，其实未来就是由每一个今天构成的。没有了今天，又谈何未来？我们奇高的储蓄率固然对国家的经济建设善莫大焉，但对于增强个人的幸福感却并没有好处。

第三，在消费目的上，过于考虑为别人消费，而忽视为自己消费。攀比性、炫耀性、面子性这三大消费理由占我们消费理由的比例极高。很多人买非必需品的原因基本都是因为上面的三个理由，而并非因为对更高的生活品质的追求。

负债消费的原则

人赚钱总是要用的。

钱什么时间用、给谁用以及用在什么地方的不同安排，就决定了一个人的消费观。

有一个广为流传的故事，讲的是一个中国老太太和一个美国老太太在天堂入口处相遇。中国老太太说：“我攒了一辈子的钱，终于买了一套房子，还没有住几天就来这儿了。”美国老太太说：“我住了一辈子的房子，直到来这儿之前才刚还清全部贷款。”

这个故事在 20 世纪末成为引导中国人负债消费，特别是按揭贷款买房的经典故事。在这里，美国老太太是正面教育的典型。

还是这个故事，2008 年金融危机爆发的时候，很多人将这场危机归咎到美国人的消费方式上。美国老太太又成了反面教育的典型。

中国经济的一大难题是内需不足。为拉动内需，经济决策者尽管出招频频，但一直收效甚微。事实上，一个人的消费方式或消费习惯反映的是一个人深层次

对人生和生活的态度和价值观，不会轻易改变。

今天我们先来讨论一种消费方式：负债消费。

中国家庭一般不太认同负债消费。其实，随着现代金融市场的发展，我们应该逐渐习惯并且学会负债消费。适度、合理、科学地负债消费不仅可以让我们提前享受到我们能力范围内的消费，还给我们的家庭财务安排提供了更多的手段。

贷款买房可以说是现代最普遍的负债消费。事实上，买一套房子是给我们今后几十年用的，当然就可以用我们今后几十年的收入来逐步偿还。这反映的是收入和消费的一致性。所以，贷款买房不是非理性消费，而恰恰是符合现代理财原理的合理消费。

当然，负债不仅要偿还本金，还要支付利息。过度的负债会压垮我们的家庭，因此我们倡导的是合理的负债消费。

合理的负债消费应当遵循以下几项原则：

第一，没有稳定的未来收入者不要负债消费。负债消费是提前将未来的收入做合理安排的行为。如果未来的收入不确定，当然也就不能提前将收入做安排。

第二，已经退休了就不要负债。退休意味着不再有劳动收入，只有一些退休金或保险金，一般来说，退休后的收入比起退休前来说要大幅减少。而且退休是一种生活状态，是一种已经完成了社会和家庭的责任，将生活的重担放下后的悠闲、轻松、无拘无束的生活状态。此时，如果还负有严格的法律责任的债务，将严重影响退休后的生活品质。因此，一般退休后不要再负债。引申来说，贷款购房的按揭期限应当安排到退休之前比较合适。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

第三，负债支出应低于稳定的家庭收入的三分之一。所谓负债支出就是每月用于偿还债务的支出。这是保证负债压力不影响即期生活的重要准则，应该严格遵守。

第四，家庭的负债总额不应超过家庭的净资产。这也是家庭负债的一个重要的财务指标，不要轻易打破。

第五，也是最重要的一条，无论是现金消费还是负债消费，你购买的商品都应该是你真正需要的，也是你真正负担得起的。请记住，你买的“最贵”的商品是你不需要的商品，不管这个商品的价格有多便宜或打了几折。

从购物方式上可以很好地看出一个人的生活态度。从一个生活中的小细节中你可以看看你自己或你身边的人的消费观：两个女孩子逛街各买了一双鞋。甲女孩试好了鞋后，用原包装完整地将鞋重新包好，买下来，带回家，直到一个适合的场合才将其拿出来穿。乙女孩试好了鞋后，买下来，将旧鞋放进鞋盒，直接穿着新鞋继续逛街。读者诸君，如果你是女孩，你是甲还是乙？如果你是男孩，你喜欢哪种女孩？

告诉男性朋友一个秘密，如果你的女朋友是甲，那么恭喜你，你找了一个持家好手。如果你的女朋友是乙，也挺好，她是一个乐观开朗对未来充满信心的女孩，你和她在一起会很开心。唯一要注意的是今后你们结婚了，最好你自己做家庭的CFO（首席财务官）。

月光族：别总是批判

讲到消费，绕不开月光一族。我们身边的月光一族越来越多了，似乎成了一种消费时尚。但同时这也是遭到理财专家批判最多的一种消费模式。

其实同样是月光一族也会有不同的特点，对此当然也要区别来对待。月光一族大约可以分为以下几种。

第一种，被迫性月光族。所谓被迫性月光族，主要是指低收入人群，特别是新入职的人群，他们的工资不高，要维持一个与其所处的环境协调的基本消费，就已经将其收入花光了。这类人群的理财问题不是出在消费上，而是出在收入上。他们理财的重点应该放在增加收入、在职场上获得提升上，而不应该在如何省钱上下功夫。

这类月光危害不大，而且一般随着收入的提高就会改变月光的窘境。但如果这种情况一直不能够得到改善，则说明你目前生活工作的环境不适合你，需要做方向性的调整。比如，有些外地来上海打拼的年轻人，前期基本都是月光的，但如果几年后你还是月光，那就要考虑上海是否适合你了。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

第二种，选择性月光族。这是我们讲的月光一族的主流。他们一般是乐观主义者，是城市的宠儿，高收入、高消费、高学历，在职场上有相当的竞争力。他们将每个月的收入全部花掉，是因为他们选择这样的生活方式。他们并不担心未来，不担心找不到工作。他们相信只要愿意，随时有工作，当然就随时可以有收入，甚至相信自己今后可以挣得更多，现在不需要存钱。他们也会为每到月底就闹钱荒而偶尔担心过、不满过，但他们对月光现象的解决方案往往不从消费而在收入上下功夫，认为只要能够挣更多的钱就可以了。但结果是工资年年涨，月光没有变。因为消费是一种习惯和生活态度，要他们改变这样的习惯一般很难，大致在以下几种情况下才能够改变他们。比如在生活中出现一些大的变动；或者找了一个男/女朋友，而他/她是很会理财的，进而锲而不舍、潜移默化地逐步将其改变；或者对象要买房子才结婚等强大的外力逼迫其改变。一般来说，在婚前月光问题还不大，因为到了结婚这个人生转折点，他们往往就会改变。但如果结了婚还是月光，那问题就大了，因为此时如果还不能改变月光的问题，可能这个问题将伴随其终生，影响到其退休以后的生活。我们认为月光一族对生活最大的危害不是当前，而是退休后的生活。此时，通过家庭消费记账、制定家庭消费预决算、强迫储蓄、制定家庭理财规划等理财手段来改变其家庭现金流的管理，就是非常必需的了。

第三种，临时性月光族。这是在一个人的生活中一些特殊时期出现的月光现象。比如追求女朋友阶段、筹备结婚阶段、进修阶段等。这种情况的月光非常正常，没有什么危害，无须担心，也无须改变。时移景迁，情况改变了，月光的现

象也就改变了。

第四种，投资性月光族。如果每月的收入有一部分用于定投买基金或者是买房还月供这种纯粹的投资而把钱花光了，当然也就不算是月光了。这里讲的投资性月光族，是指将每月的收入花在美容、健身、培训等提升自己内在外在价值方面而产生的月光。对于这类情况要区别对待。大家都知道，投资自己是最好的投资，既有高回报，而且收益持久，个人的生命感受一般也非常良好。但既然是投资，就要注意时间、类型，并要注意配置。投资自己并不错，但一般在越年轻的时候投资自己，收益越大。在不同的生命时间段，投资品种的回报也不一样，比如女性结婚前在自己外表上的投资回报就很高，结婚后，这类投资收益就可降低一些了。从投资配置的角度来说，我们也不赞成投资性月光族将钱全部投资到自己身上，应该留一些资金配置在其他方面：投资在身外——我们通常意义上的投资品。这也算是一种资产配置吧。

啃老：两代人的悲哀

在各种消费方式中，涉及收入代际转移的有以下几种情况：

1. 孩子未成年，需要父母养育。这是法律规定，也天经地义。
2. 现代社会劳动力的准备时间越来越长。在城市，孩子基本都要到大学毕业才能够经济独立，因此在求学阶段仍然要父母提供经济来源，这应该也无可厚非。
3. 人老了，不具备赚钱能力了，由下一代赡养。这是我们的传统美德。当然随着社会保障体系的建立和现代金融制度的发展，人们可以在年轻的时候攒够自己养老的费用而不再依赖于孩子的赡养，这也符合社会发展的潮流。
4. 孩子已经成人，而且过了求学阶段，具备了谋生的能力，却仍靠父母来供养。这就叫“啃老”了。对于“啃老”，无论从哪个角度来看都不是值得肯定的消费行为。

社会学家将“啃老族”称为“新失业群体”。其实“啃老”并不是一个就业或收入的概念，而是一个消费的概念。“啃老族”的确有很多是因为没有收入来

源而导致的，但也有很多有正常工作的年轻人也在“啃老”。年轻人平时吃父母、用父母，工资收入自己花，到结婚置业的时候还要依赖父母赞助的现象极为普遍。往往父母多年省吃俭用攒下的积蓄为此消耗殆尽。因此，“啃老”是涉及两代人的错误消费，是两代人的悲哀。

“啃老”是最近几年流行的词语，因此这也是最近几年开始流行的一个社会消费现象。这个现象的起源要追溯到中国第一代独生子女现象：家中的“小皇帝”“小公主”。

城市中 20 世纪 80 年代出生的孩子是中国第一代独生子女。当时改革开放之初，人们的生活还不算富裕，但已经有了持续的改善。生活好起来的新父母们将他们全部的爱都化为物质的供给，投注到唯一的孩子身上。因此，现在的“啃老族”也就是曾经的“小皇帝小公主”们，从小就享受到超乎寻常的来自长辈的物质供给与心理呵护。在这样的家庭氛围中浸染多年的孩子，向父母伸手已经成了他们的习惯动作。因此，“啃老”现象的形成是两代人共同的问题，改变这一现象也是两代人共同的事情。

首先，上一代人的消费就有问题。他们努力工作，往往退休了以后还要返聘；他们消费节俭，除了基本生活需要，不会追求任何奢侈的享受。但他们在孩子身上花钱从来不吝惜，还有一句口号叫“再苦也不能苦孩子”。殊不知，正是这句话害了孩子，也注定了他们一生操劳。我们给他们的建议也就是一句老话“儿孙自有儿孙福”。把孩子拉扯大了，培养他们上了大学了，就尽到了父母的责任，到了该考虑自己的生活的時候了，将自己一辈子的积蓄好好安排一个丰富的

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

晚年生活，就是对孩子最大的好。至于孩子们的生活，由他们自己去创造对他们更好。

作为下一代，你们应该看到，父母的责任只是把你养到 18 岁。现在他们把你供到了大学毕业，到了该反哺父母的时候了。至少，当你占用父母的资源去消费的时候，想想父母的消费水平达到了你现在的消费水平了吗？当你伸手向父母要钱买新房的时候，想想父母现在的居住条件改善了吗？当你仅仅因为工作稍不如意就待在家里要父母养的时候，看看你们已经操劳一生的父母是否也可以待在家里颐养天年了？如果你的父母的生活水平和生命状态都很好，他们给予已经成人的你一定的财务支持并不困难也不为难，那么从父母那里获得一些财务支持也无可厚非。但即使如此，我还是建议年轻人在确实需要向父母寻求财务支持的时候，也不要认为理所当然，而是最好用向父母借贷的方式，并在你们有能力的时候尽快归还。这不仅是为了尊重父母、爱护父母，也是让自己成为一个有担当、有责任的人必须走过的道路。

中大奖后的选择

生活就是这样，一直在常态和非常态之间交替。永远是常态则太平淡，永远是非常态则缺少稳定感。我们的生活中存在各种突发事件，其实是对生活的调剂，无论是开心的还是不开心的。

现在我们就来谈论一下这样的突发的开心事件：中大奖！

假设——只能是假设，因为现实中真正中大奖的机会太少了——你中了 500 万的体育福利彩票大奖。你该如何理财？

首先，要记住，只要有收入就要先想到国家，500 万的大奖你应该也必须拿出 20% 交给国家。这 100 万元的税是必须要交的。剩下的 400 万元你才可以自由支配。

假设——我们再次假设，因为中国目前的彩票中心还不会做这样的安排——当你到彩票中心去兑奖的时候，在兑奖方式上彩票中心给你几个选择，你会选择哪个？

一次性拿走 400 万元。这是目前福彩中心的唯一安排。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

每年拿 20 万元，可以一直拿下去。如果你去世了，可以让你的继承人继续拿下去。

每年拿 30 万元，一直拿 40 年。如果你提前去世，则由你指定的继承人继续获得收益，这样合计共获得 1200 万奖金。

每年拿 30 万元，直到你去世（假设你现在 35 岁）。看你的运气吧。

第一年拿 20 万元，以后每年按通胀幅度调整奖金，保障每年的收入达到第一年 20 万元的购买力，直到你去世（还是假设你现在 35 岁）。

看起来这只是一个没有什么意义的、不可能实现的测验题，实际上对这个问题的不同答案，反映了一个人的生活态度和生活目标，以及对金融市场的基本看法。

（看官朋友，在看下面的分析之前，你先自己做个选择，当然在选择之前，我还得做个假设：我们的福彩机构是绝对守信用的，不会有任何违约的可能。）

即使给了 5 个选择，我想还是有相当部分的人会选择一次性将钱领走，落袋为安。其实从理财上来看，这不是一个很好的选择。因为一般人并没有管理大额资金的能力，一下子获得几百万元的现金会给她带来很大的困扰。事实上，海外有过统计：中大奖的人数年后基本都会又回到中奖前的生活状态，甚至生活变得更加糟糕。因为钱可以给我们的生活带来方便，也可能会给我们带来负面影响，关键是你是否具备掌控这些财富的能力。而常买彩票的人通常管理财务的能力是比较差的（当然，没有绝对，只是统计意义上的）。

你会选择每年拿 20 万元，然后一直拿下去吗？如果你选择这个方式，说明

你心态很平，而且很愿意相信别人。但这不一定是好的选择。因为，首先现在你没有获得一大笔钱改善生活，若干年后你还会发现每年的 20 万元也不足以保持自己想要的生活方式。

选择第三项的恐怕不多，但其实这不失为一个实惠的选择。

当然，如果有第四个选择，相对于第三个选择，我更倾向选择方案四。倒不是因为我相信能够活过 75 岁，而是我认为钱应该是为人服务的，人还在，就需要钱，人走了，还要钱干什么？方案四既不需要担心老来没有生活来源，又不要操心人走了，钱该怎么处理。干净利落！

当然，最好的选择是第五项选择。因为钱对我们的意义不在于数量，更在于实际的购买力。考虑了通货膨胀的未来稳定的收入将让我们清晰地知道，我们剩余的生命里能够获得怎样的一个生活水平。如果我们对这个生活水平是心满意足的话，事实上，我们已经实现了财务自由，今后将再也不需要为钱而操心了，可以安心地安排我的余生，做我想做的事情了。

跑赢 CPI

面对不断飞涨的物价和不断贬值的“钞票”，流行着一句口号“你可以跑不赢刘翔，但一定要跑赢 CPI。”

如何跑赢 CPI 是百姓普遍关心的话题。钱存在银行是越存越亏？可是如果不存银行，钱应该放哪里呢？

跑赢通胀的一个基本的原则是：少持有货币，多持有资产；少持有固定收益产品，多持有非固定收益产品。

银行一年期利率是固定收益产品的基准。因此当银行存款是负利率时，国债、货币基金、保本理财产品等大都跑不赢 CPI，所以要跑赢 CPI，只能从非固定收益产品入手，也就只有从资产入手。

首先是房子。大家都知道房产是对抗通胀最好的武器。尽管目前房产价格已经不低，但我们认为房产仍然可以对抗通胀。当然，房产过去 10 年那样的大牛市也许不会再有了，但要对抗通货膨胀还是绰绰有余。因为长期来讲，房产最大的收益不是房价的上升而是房租的收益，而房租的一个最重要特点就是随着通货

膨胀的上升而上升。

第二是股票。温和通胀是股市的温床。股票资产本质上对应的上市公司，是实物资产。通货膨胀下，其对应的资产价值也会上升。另外，温和的通胀通常是经济发展比较好的表现，此时上市公司的效益一般较好，股市通常也处于牛市当中。这决定了股市是对抗通货膨胀的好地方。

收藏也是实物资产，是热钱多时资金特别热衷的一个市场。但收藏毕竟是一个小众市场，不可能人人都去收藏。而且这是一个需要很多专业知识的活，风险也特别大，不具备一定的专业知识还是小心为妙。

讲到通货膨胀，很多人都会想到黄金，并且认为黄金可以对抗通货膨胀。这是一个典型的理财误区。事实上，黄金是不能对抗通货膨胀的。市场流行一个著名的段子：民国的时候，五两黄金可以买到十亩地或一个四合院，而现在同样的黄金连四合院的厕所都买不到——这是实情，也很好地说明了黄金不能对抗通货膨胀。因其便于携带性和国际通用性，只有在出现恶性通货膨胀的时候，黄金才可以成为不错的避险资产。

除了上述的几个实物类资产可以很好地对抗通胀外，我还特别向大家推荐两个“另类”的投资：

一个是投资自己。提升自己赚钱的能力，有了赚钱能力，通货膨胀越高，你赚得就会越多，这是最好的抗通胀手段，而且受用终身。

另一个是尽量持有“负货币”，也就是向银行借贷，存得越多越亏，当然贷得越多就越赚了。

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

我特别不推荐的是通过购买甚至囤积很多日用品和食品来应对通胀。

消费品并不能长期保存，损耗、折旧、过期以及仓储加在一起，囤积货物的成本远远高过了通货膨胀的水平，得不偿失。因此通货膨胀阶段，大家不要抢购消费品，而要抢购投资品。当然，尽量使用货币的行为是对的，但要选对地方。如果非要买的话，可以考虑购买耐用消费品。

乐退：令人向往的生活方式

每个人都希望能做自己想做的事情，但人生很多事真的是很无奈。

年轻时，我们有精力有时间，但没有钱，很多想做的事情没法做；中年时，我们有了钱也有精力，但常常没有时间；到了老年，我们有钱也有时间了，可惜精力又不行了。

个人理财中一个非常重要的问题是安排好退休生活，而能够提前退休则是很多人的梦想——因为只有提前退休，才能够实现有时间、有精力也有金钱做自己想做的事情。

对于这种生活方式现在有一个新词——乐退，意思是说早点退休享受人生。这里的退休是有备而退，富足而退，健康而退，为快乐生活而退，而不是那种到年龄的不得不退。

2010年胡润研究院首次发布胡润乐退报告，该报告关注的是中国企业家富足而退的生活方式：他们花更多时间享受生活，品味人生，重拾自己的兴趣爱好，出国旅游，更加重视健康，投资理财，继续学习，更加关爱家人、朋友，关心社会公

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

益等。他们的平均乐退时间是 45 岁。按照胡润的研究报告称，中国富豪的乐退门槛为 1.1 亿元人民币，按这个标准目前中国有 5.5 万人具备乐退条件。

照这个标准，乐退似乎是富豪的游戏，我们普通百姓只有一直做到老才可以休息？

其实，只要做好退休养老规划，我们普通人也能够享受到乐退的生活方式。

要实现“乐退”，关键要满足两点：

1. “乐”——做自己喜欢做的事情。喜欢的事情不一定是奢侈的事情，不一定是打高尔夫、坐游轮、开私人飞机什么的。只要是喜欢的事情都行，比如练书法、下围棋、徒步旅行等也不花什么钱。当然要做到“乐”，还必须有一个好身体和好精力，因此必须是比较年轻，一般来说，55 岁以后退休就不是这里的“乐退”的概念了。

2. “退”——当然指的是退休。退休不代表什么都不做，而是不会为了钱而做事情了。他可能仍然做事情，甚至仍然从这些事情中获得收入，但这些劳动收入不是生活的必需，没有这些收入，生活也不会有什么改变。其日常的生活费用来自积蓄或投资性收入。

按照上面分析的乐退的两个特点，乐退的养老规划就要注意以下两方面：第一，乐退的规划不应该考虑养老金。因为乐退的时候都还没有到能够拿养老金的年龄，而且靠养老金实现的生活只能是基本的保障，和乐退的标准有距离。第二，乐退的人退休后的生活时间非常长，可能要长达半个世纪。所以，在安排退休资金的时候一定要考虑通货膨胀的影响，而且一般要用永续年金（养老金本金永远用不完）的方式安排养老资金。

在上面所说的乐退的条件下，我们来给大家规划几条我们普通百姓也可以实现的“乐退”方法：假设，一个人希望 40 岁就乐退，而一年 30 万的消费就可以实现他满意的退休生活了。他要达到怎样的财务条件才能够乐退呢？

方案 1 有一套自己满意的住处，同时有一个小饭店或一个小茶馆，请一个放心的人打理，让他第一年上交 30 万元，以后每年上交的金额按照通货膨胀提高就行了。

方案 2 有一套自己满意的住处，同时再有一套房产（可以是居民用房也可以是商业用房），其年租金在扣除应该缴的税收后，能达到 30 万元就够了。因为房租一般是按照通货膨胀一起上升的。

方案 3 有一套自己满意的住处，再有 500 万元资金就行了。当然这 500 万不能存在银行里，而要积极地投资。假设未来平均的通货膨胀水平在 2%，这笔资金的长期平均收益达到 8%，就能实现我们预定的目标了。因为资金量比较大，可以让专家来理财，专家理财要实现长期平均收益 8% 并不难。

对于方案 1，成功的关键是你的小饭店或茶馆一定要经营稳定。对于方案 2，如果是居民房，租金要达到 30 万元，该房子大约要值 1000 万元了。商铺需要的本金比较少，一般来说价值 500 万元左右的商铺就可以实现 30 万元的租金收益了。其实，方案 3 从资产配置和资金流动性的角度来看是最佳方案，要实现起来也并不难。现在在上海有两套房产的家庭，卖一套大约就可以实现了。

所以，要实现乐退生活并非高不可攀，关键在于你的心态是否已经到了想享受乐退生活的境界了。

被忽视的时间

时间，是一切事物存在的一个必不可少的维度。

在个人理财中，时间，也是一个极为重要、不可或缺的要素。

这源于三点。首先，理财的主体——人，本身就是一个过程，是时间的产物。从赤条条来到赤条条去，这中间长不过百年。从出生到长大再成熟再老去，就像时间的流淌，是单向的，永不回头。其次，理财的对象——钱本身的特征也与时间息息相关：一方面钱随着时间的流逝会渐渐融化——通货膨胀；另一方面钱随着时间的推移也可以生出钱来——钱的时间价值。再次，所有的投资行为，要获得收益都需要时间的孕育。

很遗憾，就是这么重要的一个要素，却常常受到理财者的忽视。比如，我们认为任何投资理财产品没有好坏之分只有适合不适合之别，你购买了不适合的产品，就称为错误投资。统计的结果告诉我们，投资者做的错误投资，80%以上是因为忽视了时间这个要素。

所有理财产品都有一个时间的特征，而每个人在其生命的特定阶段对于财富

的安排也都有一定的时间要求。合适的理财产品的选择不仅在风险特征、专业复杂性、收益性、可购买性等方面要配合购买者的特征，在时间上也一定要匹配。

比如，最近网上披露的一个典型的误导销售的例子就是：保险代理人将一个10年期的储蓄型保险推销给了一个80岁的老人。这个产品的风险特征倒非常符合这个老人，但时间配错了。

上面这个例子一般人一看就知道错了，也很少有人会犯这样的错误。但下面的例子的错误就不那么明显了，因此犯的人也很多。例子是这样的：一个小伙子谈了个对象，双方都很满意。女方答应了小伙子的求婚，婚期安排在明年的春节，但女方有一个要求，就是结婚前必须买好婚房。小伙子已经攒了50万元，这50万元刚好够首付，但目前都投在股市上。股市上的专家说今年下半年会有一波行情，于是小伙子想等下半年股市涨上来了以后再退出股市去买房，说不定那时房价在严厉的宏观调控政策下会更便宜。这样一进一出，差得就大了。看起来，这个如意算盘打得不错。

但这样做其实还是错了，而且就错在时间上。首先，结婚是人生大事，我们不应该为了投资而错过或影响到婚姻大事，这是理财的一个准则。在这个准则下，明年春节前买房就是一个必须要执行的安排。因此，小伙子在股市中的投资必须在明年春节前退出。现在离明年春节只有几个月了，也就意味着小伙子在股市中的投资资金在几个月之内必须退出。以股市投资看起来，今天进入明天就可以出来，但由于走势的不确定性，在理财上另一个准则是1~2年内必须要用的钱是不能做股市投资的。因此，这个小伙子的正确做法是在得知女方的意思以

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

后，就应该立即着手从股市中退出资金，将退出的资金放到一些短期的投资产品，比如货币市场基金或银行短期理财产品上面。至于说下半年的股市行情或房价的调整，都只是市场的一种判断，做不得准的，不值得用婚姻做赌注。

最后，再讨论一个最近比较热的话题，就是收藏。近几年收藏市场风起云涌，各种收藏品暴涨的例子比比皆是，媒体对此也屡有报道。最近就有一些年轻的朋友问我是不是也应该做一些收藏的投资。大部分情况，我是给他们泼冷水的。不是我不看好收藏市场的未来走势，而是收藏投资不适合大部分年轻人。这中间的不匹配还是发生在时间这个问题上。

年轻人在他们生命的这个阶段有太多要花钱的地方：进修、创业、工作变动、结婚、生子、购房、购车、换大房……因此，年轻人的钱基本都是短期的钱，一般不会有大量长期不用的闲钱。而投资收藏的钱恰恰应该是长期不用，甚至是永远不用的闲钱才适合。

收藏界有一个说法：收藏应该是最后进门的东西——在事业、房子、车子、老婆、孩子都安排好了，这时又有钱了，就可以考虑买一点收藏品了。

| 骆峰的故事 |

理财不是投机

骆峰是 2001 年年底在上海开办理财工作室的，当时中国股市正经历着一个惊心动魄的大调整阶段。到了 2002 年年底的时候，骆峰认为中国股市中有许多股票的投资价值已经逐步凸显了出来，所以他也把国内股票市场作为客户投资组合的一个重要组成部分来考虑了。但很多客户对股市投资都心存一点顾忌，觉得股市跌成这样还能够买吗？或者要反问一句：你觉得现在股市到底了吗？

不要过于关注一时的涨跌

对于这类问题，骆峰总是把下面的这张表拿出来，对他们做耐心的解释说明。

行为	理财	投资	储蓄	投机	赌博
依据	规划	趋势	恒心	判断	运气
结果	生活无忧	资本增值	积累财富	刺激玩乐	劳神伤财
安全	最高	较高	高	低	无
理财师	执行	建议	选择	监督	劝阻

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

“赌博、投机、储蓄、投资和理财都是人对待金钱的行为方式。我这里是帮助你做理财的。理财其实是通过对你和你的家庭的财务状况做适当的安排和管理从而实现你的人生目标的一个过程。理财的依据是一个科学的规划，结果是为了让你实现生活无忧并达至你的人生理想。当然在理财中，我们要选择安排一定的储蓄，也一定要做一些投资的建议。但我们绝对不会建议你做任何赌博的事情。对于投机的活动，原则上我们也是尽量不做。为什么不做呢？因为风险太大。投机的依据是判断。判断对了很好，判断错了问题就出现了。你问我是否认为股市已经到底了，我不能够回答你。因为任何答案都很危险，这个答案的依据都是一个不可靠的判断。我更愿意把握一个趋势。其实我建议你们将中国的股票市场作为你们家庭资产投资组合的一个组成部分，并不是因为判断股市已经到底了，而是认为在中国目前的经济环境下，中国股市未来的总体趋势应该是向好的。也就是对这样一个总的趋势的把握或认同。其实，要说投资和投机也并没有本质的区别，就像把握趋势和判断涨跌并没有严格的区分一样。它们之间最重要的区别也就是时间的不同。趋势是一个较长期的过程，而市场的涨涨跌跌是随时随地在发生的。”

这种投资和投机的区别，他对每一位客户几乎都要反复说明，当然关于这个观点还有许多人并不认同。章进就是这样的一位。

章进，上海人，年逾四旬，白面书生。遨游股海多年，常常出入各种股市沙龙和股评报告会，在市场中小有名声，以善于总结股市中的炒作题材并能将之提炼成新的投资概念而著称，人称“概念专家”。

章进虽是民间股市投资者，但其实他既是科班出身，又有家族传统。20世纪30年代，其祖父在成为一家之主后就立即变卖了家乡的土地田产，来到向往已久的上海滩闯世界，凭着年轻、聪明还有喝过洋墨水的优势一头扎进了当时的金融证券市场。但在这个市场中，智商和文化程度并不是决定成败的重要因素，失败也就不足为怪了。好在他有文化，在这个市场中输掉了家产，也在其中找到了一份职业。到了章进的父亲这一辈就几乎与证券投资完全绝缘了。但其祖父对证券投资市场的热衷隔代传给了章进。当初，在考大学的时候章进就选择了在当时还非常冷门的证券投资专业。毕业后，章进由于没有“关系”无法进入热门的金融系统。好在成绩优秀，留在学校当了老师。20世纪90年代初，上海证券交易所的成立为章进的人生找到了支点。他成为中国最早的一批股票市场参与者，并且在1992年股票认购证上收获颇丰。从此，章进的业余时间都用在了股市上，即使在1994、1995年股市最低迷的时候也没有动摇过。但是近来他的感觉很不好。不仅多年投资的盈余在一点点还给股市，更重要的是，现在他似乎失去了对股票市场的感觉，用他自己的话来说，这个市场是越来越看不懂了。

章进与骆峰认识是在一个小范围的股市投资讨论会上。在会上，骆峰照例在唱多中国股市。对于这些“海龟”，章进向来是十分不屑的，直截了当地问道：“你觉得中国的股票还可以做吗？”

骆峰没有直接回答章进的问题，而是反问：“你是认为过去我们的股市是可以做的，但今后是否还可以做就不一定了，是吗？”没有等章进回答，骆峰也是

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

毫不婉转地接着说道：“我与你的观点正相反，我觉得，我们的股市在过去是否值得投资是有疑问的，但现在正在变得越来越值得投资了。”

章进有些揶揄地说道：“你也许对中国的股市还不熟悉，现在股市的指数虽然近 3000 点，似乎并不低，但大部分股票的价格已经早在 2000 点以下了，而涨的股票就那么几十只所谓的‘核心资产’。这些股票的价格都已经创出了历史新高，简直失去理性了。谁还敢去买？买进去很可能就是接了最后一棒。”

过去的涨跌并不代表未来

骆峰显然听过不少这一类观点，微微一笑，不紧不慢地说道：“我给你讲一个我自己失败的故事：1993 年，我到了国外，注意到了微软公司。在这之前我在国内已经做过一年多的股票，形成了在国内做股票的思路。尽管当时从各方面来看微软都是一个非常棒的公司，但看到微软的股票在过去几年已经涨了好几倍了，我就认为它一定需要调整了，等它价格调整了以后再买不是更好吗？但是，我预期出现的调整一直没有出现，因此，我也就一直没有买，大约过了 5 年以后，微软的股价已经是我当初留意时候的 25 倍了。”

骆峰没有理会别人发出的叹息：“曾经有一个发财的机会就在我的手边，但我让它白白溜走了。原因很简单，这是一个很好的投资的机会，但我却用投机的操作思路来对待，当然会失败。其实，投资和投机的最大区别就在于看待市场的方式。投机者总是比较关心一只股票目前的价格和过去价格的比较情况，而投资者主要关注的是一只股票目前的价格与其本身价值的比较以及该股票公司未来预

计的发展情况。现在一方面很多股票在大幅跳水，另一方面一些股票又在不断创新高，你认为是失去了理性。我的观点正好相反，这正是理性的表示。这就是所谓的价值回归。我们现在中国的股票价格结构就像一个球，高的和低的都很少，大部分是在几十元之间，这是将股票当成一个筹码进行投机的结果。我认为未来股价结构将会逐步演变成哑铃型，好的上市公司和差的上市公司的股票价格会分化。这才是符合投资市场的规律的。至于说到中国股市能不能做的问题，关键还在于你打算怎么做，是投资还是投机？”

“你认为中国股市已经是一个值得投资的市场了？或者你甚至认为中国的股票市场只能够投资不能投机了？”章进对骆峰的观点还是有不同看法。

“当然不是，其实我认为中国的股市才刚刚初步具有了一定的投资价值，真正值得投资的股票也就那么几十只。对大部分股票来说，还不具备投资的价值。不过幸运的是，值得投资的股票种类虽然不多，但够了。至于说到能不能投机，当然可以。其实在任何市场中都是可以投机的。重要的是如何投机，我们的市场在变，当然投机的思路和方法也要变，抱着过去的炒股方式不变是不行的。过去跟庄家、炒概念、听消息等股市赚钱法今后应该不再有效了。今后要在股票市场中投机，我觉得需要注意两点：一个是国家政策的导向，另一点是应当掌握一定的技术分析工具。尽管投资和投机最终的目标都是赚钱，而且做得好，也都可以赚钱，但我还是推荐大家应当以投资的心态来参与股票市场。因为投资比较简单，人人都可以参与；而投机则难得多，真正的投机高手还需要一些天赋，并非人人可学。”

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

如今的股市应当如何参与

骆峰的讲演欲一贯很强，所以不等别人插口，接着说道：“其实，在这个世界上就有两大绝顶高手：一位叫巴菲特，另一位叫索罗斯。他们都出生在人类历史上最严重的一次股灾期间——20 世纪的 20 年代末 30 年代初，但他们都在资本市场上获得了巨大的成功。他们采取的方式一个是真正的投资，另一个是彻底的投机。他们分别将这两大‘武功’发挥到了极致。但至少从现在的结果来看，还是投资要远胜过投机。就像武功，无论是正派武功还是邪派武功都可以达到最高的境界，但最终还是邪不胜正。”

“你的意思是要我们去买那些价格已经翻番的股票？”章进多年做股票的思路显然对于买那些已经涨了很多的股票心存疑惑。不追涨、不杀跌是他多年股市投资经验的总结，绝对不是凭借简单几句话就可以改变的。

“当然不是，其实我没有明示或暗示你做任何投资。而且我们理财行业有行规，在了解客户情况以前是不允许推荐任何投资产品或投资渠道的。因为我们认为，每个人的基本情况、财务状况、理财目标等都不同，所以应该采取完全不同的投资组合和投资策略，包括股市的投资操作策略。对于是否应当投资股市、应当拿出资产的多少比例用于股市投资、在股市投资中应当采取什么投资策略等，对每个人来说都应当结合自身的情况采取不同的应对方式。但有一点是肯定的，在这个变化的市场中，我们应当学习、开拓以及转变我们在股市中的投资思路 and 方式。这个股市显然不是能不能做的问题，而是应当怎么做的问题。你说，

对吗？”

章进对骆峰还是不服气：“看来你们做理财的都是怎么说都有理，但仔细想想好像你什么也没有说。能不能具体给我们一些建议，说说该投资什么，又该如何投资。”

骆峰还是那么直截了当：“尽管每个人有不同的财务情况和理财目标，因此应当采取不同的投资方向和投资方式。但一个基本的观点是：你家庭的资产配置一定要与所处的宏观经济环境相一致，一定要看财富流向的大势，顺势而为。中国目前正在经历资产证券化的过程，国家也在全力推进建设一个多层次、强大的、符合国际惯例的资本市场。在这个背景下，股权资产无疑应当成为构成我们家庭资产投资组合的一个重要的部分。”

第二个建议是在股市的投资中要适应市场投资理念的转变。价值投资的理念将会是未来股市投资的基本思路。而且在价值投资的大旗下，中国股票市场强者恒强、弱者恒弱的局面必然会愈演愈烈。同时，在股市分析中应当轻指数重个股。因为在未来，也许指数不会涨很多，但有些股票可能会有非常高的升幅，同时会有另一些股票在不断贬值。在这样的基本判断下，我们具体的股票市场的操作策略就应当是：对于好的股票应当敢于一直持有，而不好的股票应当果断止损。

第三个建议就是对于有本职工作的普通投资者，通过购买开放式基金来分享股票市场的成长是非常明智的选择。比如说你章进，在股市中闯荡多年可能还有一点收益，但你的时间成本、精力成本、机会成本等在股市中付出得太多了，其

徐建明谈理财：观念决定一生的财富

实得不偿失。我们鼓励投资股票市场，但是不赞成天天泡在股市中。对于开放式基金的投资当然绝对不要频繁地买卖，而应当用长期投资的思路来对待。”

章进对骆峰动辄高谈阔论的做派很反感，但回想近来股市的变化，觉得确实骆峰说的也不无道理，看来的确到了该改变的时候了。



秦 朔 中国商业文明研究中心发起人

你不理财，财不理你。不同的理财市场，往往有着一样的旋律和故事。那么投资究竟是什么，为什么我们要投资？什么样的投资更让人心安理得、健康快乐？徐建明会给您有益的答案。



扫描二维码，关注民富学堂
明明白白谈经济，清清楚楚聊投资



上架建议：投资理财·财富智慧

ISBN 978-7-308-16400-9



9 787308 164009 >

定价：42.00元